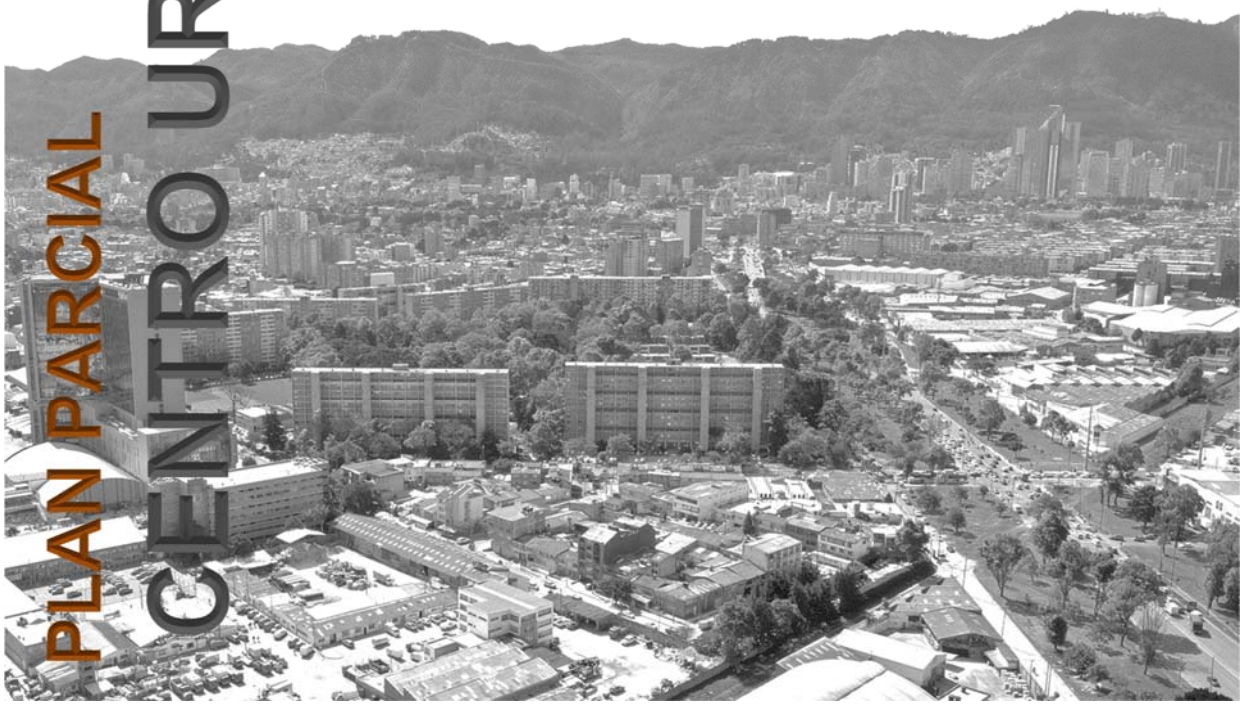
PLAN PARCIAL CENTRO URBANO



DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO

Contenido

I. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL 6

CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA 6

1. INTRODUCCIÓN 6
2. OBJETIVOS 7
   2.1 Objetivo general 7
   2.2 Objetivos específicos 7
3. METODOLOGÍA 7
4. ANÁLISIS DEL CONTEXTO LOCAL Y DE LA UPZ 8
5. ANÁLISIS DE ACTORES 13
6. DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO 14
   6.1 Cifras generales 14
   6.2 Características de los hogares 17
   6.3 Características de los negocios 26
   6.4 Características de propietarios rentistas 36
   6.5 Análisis de la relación con el entorno 40
   6.6 Análisis de información sobre el plan parcial y las expectativas de traslado 48
7. Conclusiones 52

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Personas promedio por hogar 10
Ilustración 2. Ingreso mensual promedio por hogar 10
Ilustración 3. Tasa de desempleo 11
Ilustración 4. Forma de tenencia vivienda 12
Ilustración 5. Entre el año 2014 y 2017 cree usted que los siguientes aspectos y equipamientos de la ciudad, ¿mejoraron, permanecieron igual o empeoraron? 13
Ilustración 6. Distribución de tipos de unidades sociales censadas 17
Ilustración 7. Tenencia hogares 18
Ilustración 8. Jefatura del hogar 19
Ilustración 9. Edad del jefe del hogar 20
Ilustración 10. Rango de edades de unidades sociales 20
Ilustración 11. Promedio de los ingresos mensuales del hogar 21
Ilustración 12. Los ingresos del hogar provienen de 22
Ilustración 13. Tipo de ahorros 23
Ilustración 14. En promedio los gastos mensuales del hogar ascienden a 24
Ilustración 15. Tiempo de residencia en la vivienda 25
Ilustración 16. Tenencia de las actividades económicas 26
Ilustración 17. Tipo de negocios 27
Ilustración 18. Negocios de los propietarios 28
Ilustración 19. Negocios de los arrendatarios 29
Ilustración 20. Tiempo de funcionamiento del negocio en el predio 30
Ilustración 21. Tiempo de funcionamiento del negocio en el barrio 31
Ilustración 22. Tiempo de funcionamiento en Bogotá 31
Ilustración 23. Número de veces ha trasladado su negocio 32
Ilustración 24. Tiene el negocio sucursales 33

Ilustración 25. Porqué localizó el negocio en la zona 33
Ilustración 26. Número de empleados de los negocios 34
Ilustración 27. De dónde son sus proveedores 35
Ilustración 28. De donde son sus clientes 36
Ilustración 29. Estado civil 37
Ilustración 30. Grado de escolaridad 37
Ilustración 31. Ocupación actual 38
Ilustración 32. En promedio los ingresos del hogar ascienden a: 38
Ilustración 33. Razones por las cuales no reside en el inmueble 39
Ilustración 34. Número de arrendatarios 40
Ilustración 35. Razones por las cuales les gusta vivir en el barrio 41
Ilustración 36. Qué actividades desarrollan en el sector 42
Ilustración 37. Puntos de encuentro representativos para los habitantes del sector 43
Ilustración 38. Aspectos positivos del entorno 44
Ilustración 39. Aspectos que consideran negativos del entorno 45
Ilustración 40. Aspectos que consideran se pueden mejorar 46
Ilustración 41. Como son las relaciones con los vecinos del barrio 47
Ilustración 42. Identifica algun Líder en el sector 47
Ilustración 43. Que medio le parece más efectivo para recibir información sobre lo que sucede en el barrio 48
Ilustración 44. Percepción de los propietarios frente al PLan de renovación urbana 49
Ilustración 45. Percepción de los arrendatarios frente al plan de Renovación Urbana 50
Ilustración 46. Cónoce usted que es un plan de renovación urbana 51
Ilustración 47. Sabia que en este sector se está planeando realizar un Plan de Renovación Urbana 51

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Demografía y población 9
Tabla 2. Seguridad 13
Tabla 3. Análisis de actores 14
Tabla 4. Consolidado unidades sociales identificadas y censadas 16
Tabla 5. Promedio ingreso y promedio utilidad actividades económicas 35

I. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA

1. INTRODUCCIÓN

Los planes parciales de renovación urbana son instrumentos de planeación urbana que buscan el aprovechamiento de los barrios ya deteriorados, para tener una mejor relación de los espacios privados y públicos. Tal como lo menciona el artículo 2 del Decreto 2181 de 2006:

> "Mediante el plan parcial se establece el aprovechamiento de los espacios privados, con la asignación de sus usos específicos, intensidades de uso y edificabilidad, así como las obligaciones de cesión y construcción y dotación de equipamientos, espacios y servicios públicos, que permitirán la ejecución asociada de los proyectos específicos de urbanización y construcción de los terrenos incluidos en su ámbito de planificación."

El plan de renovación urbana Centro Urbano está ubicado en el barrio Ortezal en la UPZ Quinta Paredes en la Localidad de Teusaquillo. Este proyecto pretende realizar una intervención urbana partiendo de las características, percepciones y la dinámica social de los ciudadanos que habitan el sector, con el fin de promover un desarrollo urbano sostenible, transparente, y de la mano de los ciudadanos.

En este capítulo se desarrollará el diagnóstico socioeconómico de la zona del proyecto y de su zona de influencia directa. El documento busca establecer la importancia de la gestión social en los proyectos de planeación urbana, y resalta los elementos claves que se deben tener en cuenta para la elaboración del Plan de Gestión Social.

El desarrollo urbano centrado en los ciudadanos debe contar necesariamente con herramientas que permitan la participación ciudadana, fomenten el control social y establezcan un marco de confianza en el cual se hacen y se cumplan los compromisos establecidos. Algunos de los principios que se deben tener en cuenta son:

- Se debe involucrar a la ciudadanía en los procesos de decisión.
- Los propietarios de los predios juegan un papel fundamental.
- Es indispensable la generación de confianza.

- La participación no debe ser entendida como un trámite ni un requisito sino como un proceso.
- Los ciudadanos son quienes conocen los territorios.
- La participación puede convertirse en el factor de éxito del proceso – minimiza conflictos.
- Es fundamental fomentar el control social.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

Realizar una caracterización social y económica de la zona correspondiente al área de actuación del Plan Parcial Centro Urbano, a fin de comprender las condiciones iniciales de sus residentes e identificar dinámicas sociales que permitan establecer los lineamientos necesarios para el desarrollo del Plan de Gestión Social del proyecto, y así prever y mitigar posibles impactos negativos que se puedan presentar en las diferentes etapas del proyecto. Este proceso busca ser incluyente con los actores del territorio, para lograr recopilar todas las voces que de él se desprendan.

2.2 Objetivos específicos

a. Conocer las características socio económicas de la población que hace parte de la zona de influencia directa del proyecto.
b. Conocer las percepciones, inquietudes y expectativas de la comunidad sobre el proceso de desarrollo del Plan Parcial Centro Urbano.
c. Identificar los posibles impactos y plantear alternativas de mitigación para estos.

3. METODOLOGÍA

Conocer las características socio económicas de una población no es una tarea fácil. Más aún cuando existe diversidad en cada uno de los territorios, intereses dispares y condiciones distintas. Por tanto, para el desarrollo del objetivo se utilizó una metodología mixta, es decir cualitativa y cuantitativa.

Se recopiló información de fuentes primaras y secundarias sobre el sector. Primarias, ya que se realizó una aproximación predio a predio para realizar una entrevista estructurada a cada uno de los hogares o negocios. Y secundarias, porque se revisaron fuentes de información de la Secretaría Distrital de Planeación como la Encuesta Multipropósito (2017)

y de la Unidad Administrativa Especial de Catastro, para la consulta de información geoespacial.

Se diseñaron cinco formatos, que fueron aplicados según las características de cada unidad social y en momentos distintos. El primer formato se denominó “consulta de intereses” el cual se entregó a los líderes de la Junta de Acción Comunal para que repartieran entre los residentes y pudieran auto diligenciar la encuesta, la cual contenía únicamente 9 preguntas muy sencillas para conocer un poco las percepciones de los residentes sobre el proyecto.

Los demás formatos fueron aplicados en trabajo de campo que tuvo una duración aproximada de 15 días, en la cual se realizó vistas predio a predio para conocer las condiciones de cada unidad social y aplicar los formatos según las características de las unidades sociales.

La ficha 1, recopiló información general del predio; la ficha 2, recopiló información de los hogares y sus características, la ficha 3, recopiló información sobre las unidades económicas o negocios que se desarrollan en el sector y finalmente la ficha 4, recopilaba información sobre los propietarios o arrendatarios que reciben renta por alguno de los espacios del sector.

La unidad de análisis se denominó “unidad social”, que se utilizó como el descriptor para identificar el uso o forma de ocupación que le dan a la vivienda, ya sea un hogar, un negocio o una persona rentista que se lucra del predio.

Adicionalmente a las visitas predio a predio, se elaboró por cada una de las unidades sociales censadas una ficha de caracterización que permitió realizar una descripción cualitativa sobre algunos aspectos que el formato no podía recopilar.

4. ANÁLISIS DEL CONTEXTO LOCAL Y DE LA UPZ

El proyecto de renovación urbana de Centro Urbano se encuentra localizado en la UPZ Quinta Paredes en la localidad de Teusaquillo, en esta UPZ predomina el uso residencial. Cuenta con una extensión de 174 hectáreas, un aproximado de 18.823 habitantes y su densidad poblacional urbana es de 108 hab/ha, 105 habitantes menos por hectárea que el promedio de Bogotá (Tabla 1**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**).

Variable	UPZ: Quinta Paredes	Localidad: Teusaquillo	Bogotá D.C
Extensión urbana (hectáreas)	174	1.1419	37.752
Población urbana (habitantes)	18.823	140.463	8.044.713
Densidad poblacional urbana	108 hab/ha.	99 hab/ha.	213 hab/ha.
Barrios	5	33	1.162

TABLA 1. DEMOGRAFÍA Y POBLACIÓN
FUENTE: **FICHA UPZ: QUINTA PAREDES – TEUSAQUILLO, ELABORADA POR LA VEEDURÍA DISTRITAL (2018), CON BASE EN LA ENCUESTA MULTIPROPÓSITO DE BOGOTÁ (2017) Y EN LA SECRETARÍA DISTRITAL DE PLANEACIÓN**

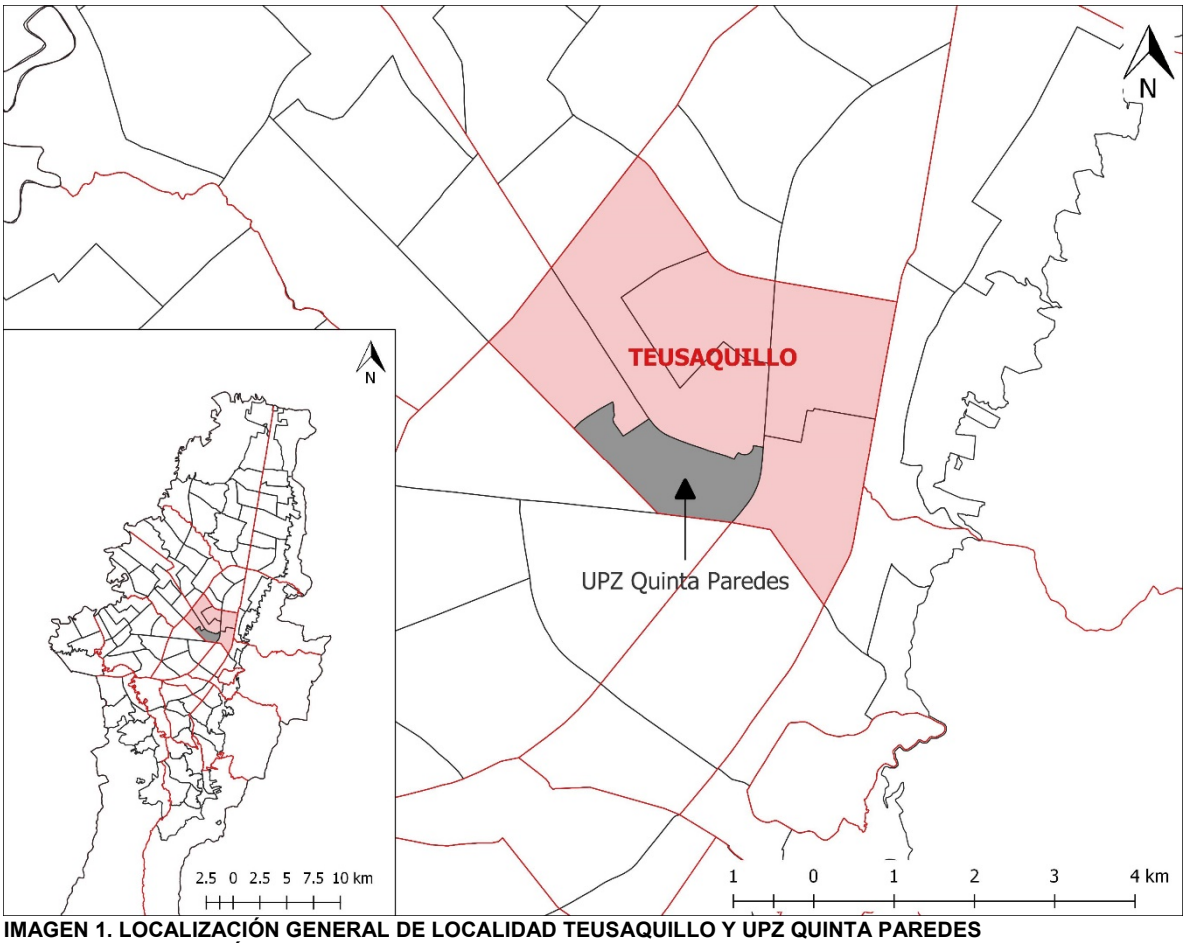


IMAGEN 1. LOCALIZACIÓN GENERAL DE LOCALIDAD TEUSAQUILLO Y UPZ QUINTA PAREDES
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN IDECA (2019)

Cómo se puede observar en la Imagen 1, la localidad de Teusaquillo se encuentra ubicada en el centro geográfico de la zona urbana de Bogotá D.C. La UPZ Quinta Paredes colinda al sur con la Localidad de Puente Aranda y con la UPZ Zona Industrial.

En promedio, la UPZ Quinta Paredes cuenta con 2,23 personas por hogar. Mostrando un promedio menor que el de la localidad (2,43) y el de Bogotá (2,98). La UPZ predomina el uso residencial y aun así lo hogares están compuestos por dos personas aproximadamente (Ilustración 1).

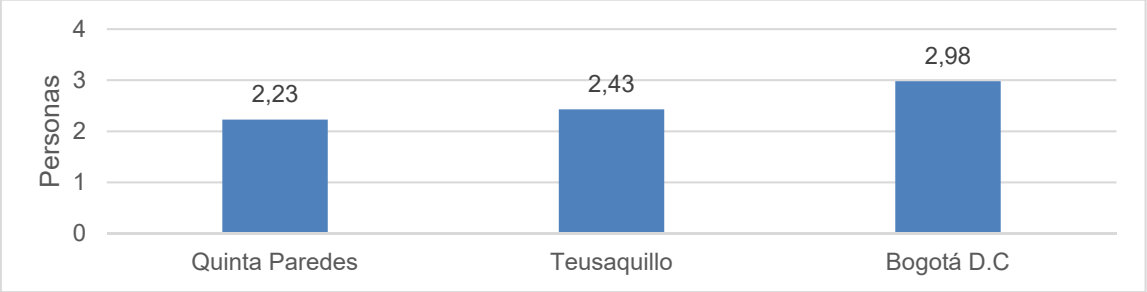


ILUSTRACIÓN 1. PERSONAS PROMEDIO POR HOGAR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN ENCUESTA MULTIPROPÓSITO DE BOGOTÁ (2017)

Por otro lado, el promedio de ingreso mensual de los hogares en la UPZ Quinta Paredes, es de $2,397,398 mil pesos estando más de un millón de pesos por encima del promedio de Bogotá y por debajo del promedio de la Localidad de Teusaquillo en aproximadamente 600 mil pesos.

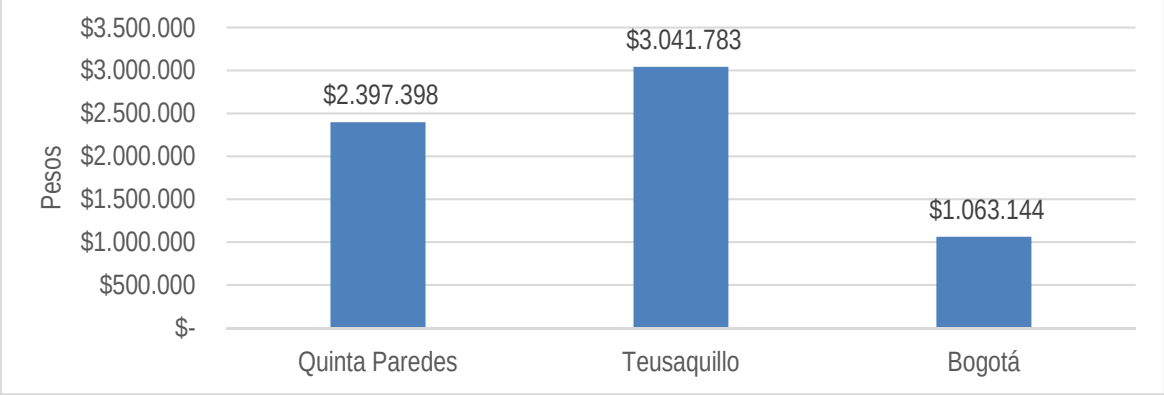


ILUSTRACIÓN 2. INGRESO MENSUAL PROMEDIO POR HOGAR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN ENCUESTA MULTIPROPÓSITO DE BOGOTÁ (2017)

La tasa de desempleo sí pude observarse un cambio en el comportamiento de la UPZ frente a la Localidad de Teusaquillo. Mientras que la Localidad presenta una tasa de 5,09%, la

UPZ se encuentra con 3 puntos porcentuales más. Es decir, tiene una tasa de desempleo mayor que la de la Localidad. Ambas están por debajo del promedio de Bogotá (9,89%).

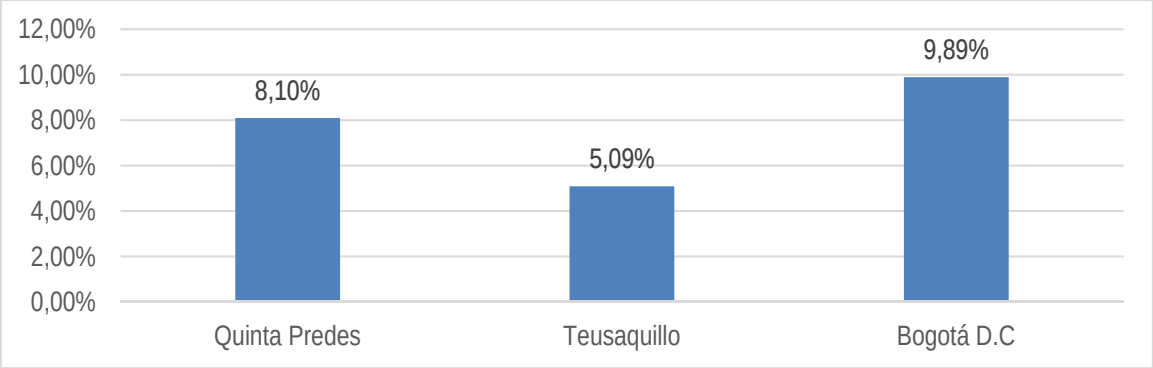


ILUSTRACIÓN 3. TASA DE DESEMPLEO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN ENCUESTA MULTIPROPÓSITO DE BOGOTÁ (2017)

De acuerdo con la información de la Encuesta Multipropósito 2017, casi el 50% de los propietarios en Quinta Paredes han pagado totalmente su vivienda, tendencia que se mantiene en la Localidad de Teusaquillo. La segunda forma de tenencia predominante en la UPZ es el arriendo con un porcentaje de 41,4%, 3,9 puntos porcentuales por encima de lo encontrado para la localidad de Teusaquillo.

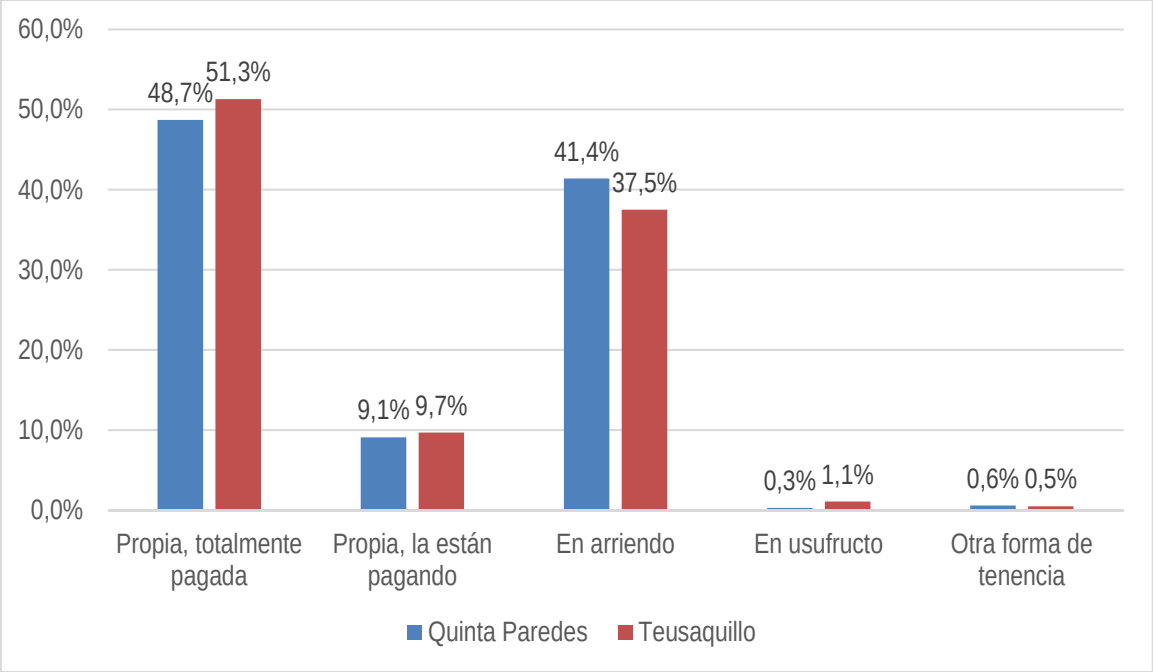


ILUSTRACIÓN 4. FORMA DE TENENCIA VIVIENDA
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN ENCUESTA MULTIPROPÓSITO DE BOGOTÁ (2017)

El quinto aspecto evaluado, tuvo que ver en la percepción de los ciudadanos sobre algunos equipamientos y aspectos de la ciudad, basados en cuatro elementos: mejoramiento, igual estado, o empeoramiento. Por ejemplo, en tres aspectos (vigilancia y seguridad, transporte público y calidad del aire), la percepción de los ciudadanos es que han empeorado. Para el primer caso, el 43% de los ciudadanos consideró que la vigilancia y la seguridad han empeorado, para el segundo caso, el 52% de los ciudadanos consideró que el transporte público ha empeorado y, por último, el 59% de los ciudadanos consideró que la calidad del aire ha empeorado entre el 2014 y el 2017.

Solo un aspecto se destaca por ser considerado que ha mejorado en estos tres años revisados, es el caso de las ciclorrutas, en donde 51% de los ciudadanos consideró que han mejorado. Hay tres aspectos que no presentan modificación según la percepción de los ciudadanos, estos son: los colegios con un 40%, los parques con un 43%, y la disposición de basuras con un 41%. Por último, la alimentación escolar presenta un comportamiento disperso, ya que la mayoría de los ciudadanos no sabe cómo se ha modificado este aspecto en la ciudad (Ilustración 5).

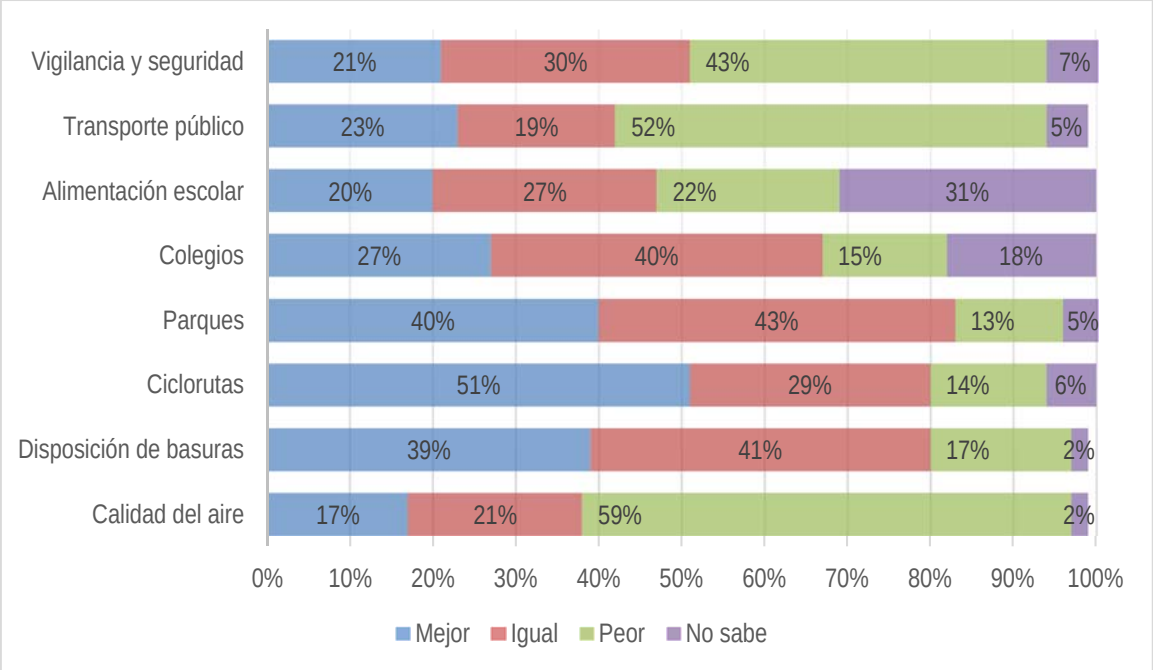


ILUSTRACIÓN 5. ENTRE EL AÑO 2014 Y 2017 CREE USTED QUE LOS SIGUIENTES ASPECTOS Y EQUIPAMIENTOS DE LA CIUDAD, ¿MEJORARON, PERMANECIERON IGUAL O EMPEORARON?
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN ENCUESTA MULTIPROPÓSITO DE BOGOTÁ (2017)

Por último, se presentan algunas cifras sobre el comportamiento de la Seguridad en la UPZ y su agregado en la Localidad de Teusaquillo. El tipo de delito más común en la UPZ es el atraco el cual presentó 1.398 casos durante el 2017.

Tipo de delito	Quinta Paredes	Teusaquillo	% de participación UPZ en la Localidad
Atraco	1.398	9.085	15%
Homicidio	32	90	36%
Secuestro	39	182	21%
Extorsión	74	702	11%
Desplazamiento forzado	25	144	18%

TABLA 2. SEGURIDAD
FUENTE: ENCUESTA MULTIPROPÓSITO DE BOGOTÁ (2017)

Este breve análisis del sector permite realizar una lectura más detallada de los hallazgos que se presentan más adelante en el diagnóstico socioeconómico.

5. ANÁLISIS DE ACTORES

Para la realización del análisis de actores se trabajó con base en la información recolectada en el censo socioeconómico y en los diálogos que se tuvieron informalmente con los

residentes del sector. Esta es una primera aproximación sobre cómo se pueden organizar los actores y las recomendaciones que es necesario tener.

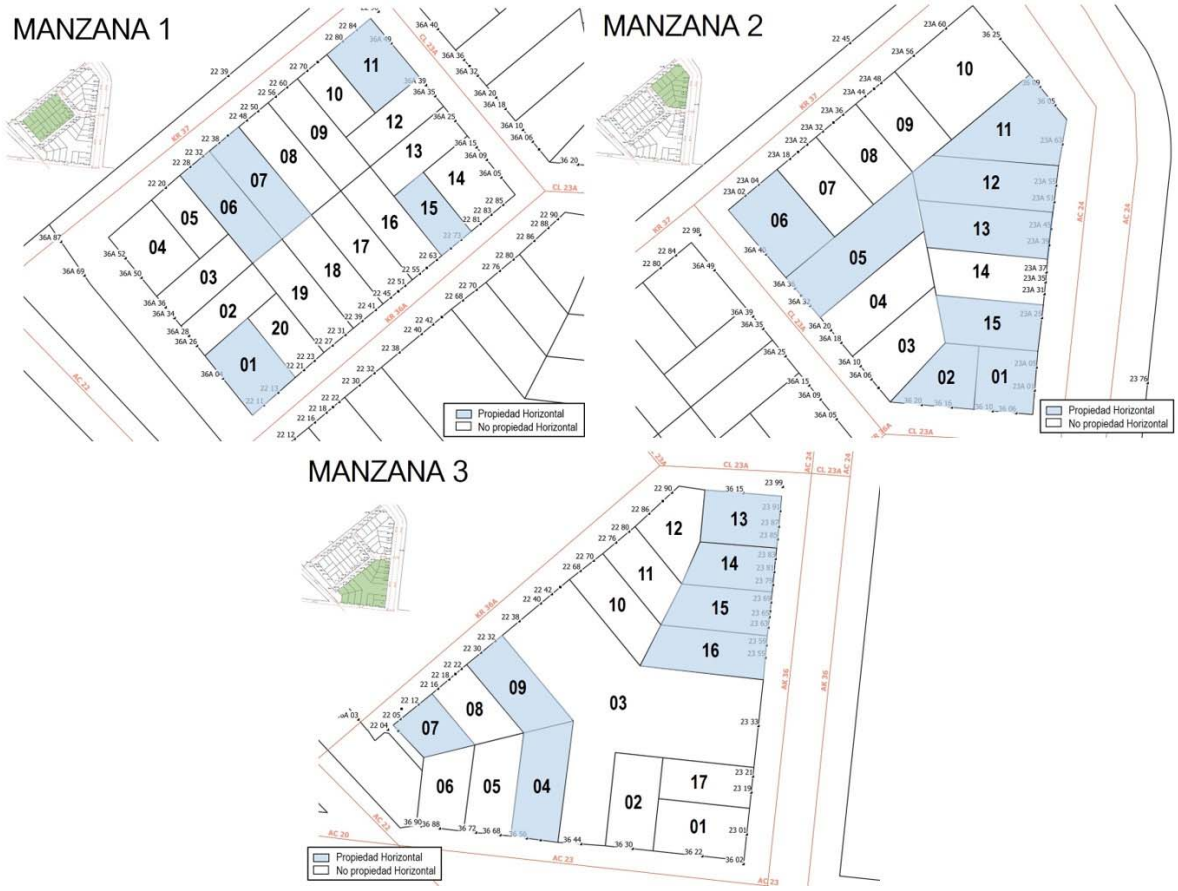
Actores involucrados	Tipo de actor	Intereses	Interés en el proyecto	Recomendaciones
1. Propietarios residentes	Privado	Mantener su estilo de vida. Cuentan con un arraigo al territorio.	Tienen interés de participar en el proyecto, quieren ser parte de él.	Es importante mantenerlos informados de todo el proceso y realizar manejo cuidadoso de estos.
2. Propietarios no residentes	Privado	Mantener la renta. La mayoría de ellos no tiene interés en residir en el sector.	Hay mucho más escepticismo. No están convencidos que sea lo mejor.	Es importante mantenerlos informados de todo el proceso y realizar manejo cuidadoso de estos.
3. Líderes de la Junta de Acción Comunal	Privado	Son los principales voceros del proyecto. Buscan ser tenidos en cuenta como socios.	Tienen alto interés en el proyecto, e incluso son sus principales voceros.	Es importante mantenerlos informados de todo el proceso y realizar manejo cuidadoso de estos.
4. Arrendatarios	Privado	Tienen alto interés en permanecer en el sector.	Tienen expectativas que van a poder participar más fácilmente del proyecto.	Es importante monitorear las expectativas de estos actores y buscar dialogar con ellos constantemente.
5. Empresa de Acueducto Agua y Alcantarillado -EAB	Institucional	No se tiene información.	Tienen interés de apoyar el proyecto.	Buscar aliarse con ellos desde el inicio.

TABLA 3. ANÁLISIS DE ACTORES
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6. DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO

6.1 Cifras generales

Durante el trabajo de campo, se pudo identificar 52 lotes distribuidos en 3 manzanas. La manzana 1 cuenta con 20 predios de los cuales, 5 son propiedad horizontal. Por su parte, la manzana 2, cuenta con 15 predios de los cuales, 8 son propiedad horizontal. Finalmente, la manzana 3 cuenta con 17 predios de los cuales 7 son propiedad horizontal.



MAPA 1. MANZANAS Y PREDIOS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con base en esta caracterización se identificaron a su vez 180 folios de matrícula, de las cuales 153 eran objeto de caracterización socio económica, las otras 27 correspondían a CHIPS de garajes (19), vías (7) y espacio público (1)[1].

[1] Se hace la aclaración que dos de los CHIPS identificados como garajes, se encontró que están siendo ocupados por actividades económicas. Los 19 mencionados sí tienen uso de garaje.

Se identificaron 255 unidades sociales dentro de los 153 folios. A partir del trabajo de campo, se logró encuestar a 197, es decir el 77.6% de las unidades sociales identificadas, el restante 22,4% no se logró censar por dos razones:1) no fue posible contactar a las personas y 2) porque algunos no quisieron responder el censo.

#	Tenencia	Unidades sociales identificadas	Unidades sociales censadas	Porcentaje (%)
1	Propietarios	149	114	77%
2	Arrendatarios	90	74	82%
3	Subarrendatarios	2	2	100%
4	Tenedores	7	6	86%
5	Poseedores	1	1	100%
6	Propiedades institucionales	6	0	0%
TOTAL		**255**	**197**	**77%**

TABLA 4. CONSOLIDADO UNIDADES SOCIALES IDENTIFICADAS Y CENSADAS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con respecto a las propiedades institucionales, se encontró que el existen tres propiedades cuya propiedad pertenece a diferentes cooperativas: Cooperativa de Trabajadores y Pensionados de la Empresa de Acueducto, Agua y Alcantarillado de Bogotá EAB, la Cooperativa Coacueducto también de la EAB, y la Cooperativa de Desarrollo Empresarial DECOOP, antes Cooperativa de la Contraloría de Bogotá D.C. “Contradiscoop”. Dos predios de propiedad de la EAB y un predio a nombre de Isy Neumann & CIA Ltda, el cual está arrendado a la EAB para el funcionamiento de la Dirección de Salud y Seguridad.

Las unidades sociales censadas (197) permiten asegurar que predominan las unidades sociales residentes en un 43%, es decir 84 hogares, le siguen las unidades económicas con un 33% es decir 65 actividades económicas y finalmente un 24% de unidades no residentes (48) que reciben renta de los predios.

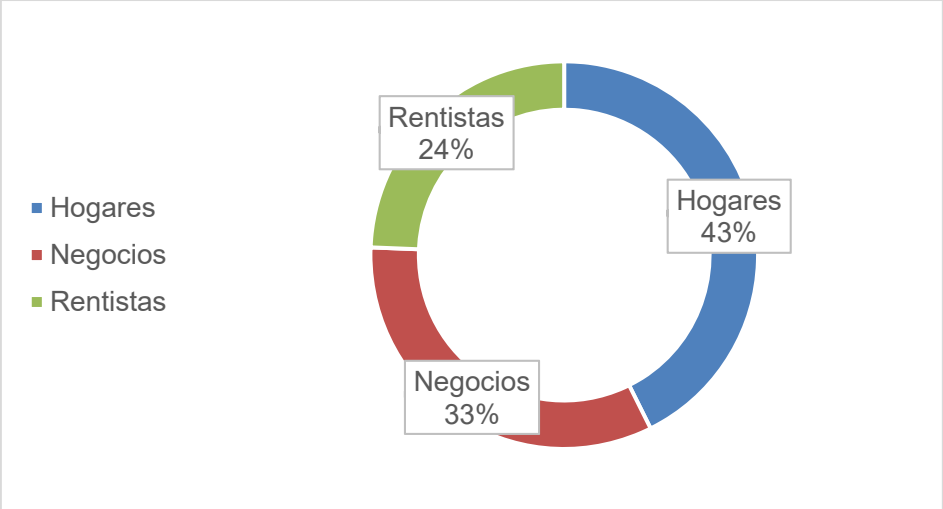


ILUSTRACIÓN 6. DISTRIBUCIÓN DE TIPOS DE UNIDADES SOCIALES CENSADAS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

En este capítulo se realizará una descripción de las características encontradas durante el trabajo de campo. Se comenzará primero con la descripción de las unidades residentes o hogares, posteriormente se mencionarán las características de los negocios y se finalizará con las unidades residentes. En cada uno de los subcapítulos se hará mención de las diferentes formas de tenencia que se mencionaron en la Tabla 4, haciendo especial énfasis en los propietarios.

Los últimos dos capítulos profundizarán en aspectos importantes como son las relaciones con el entorno, es decir aspectos que los ciudadanos consideran que deben mejorar o que se encuentran en buena calidad, y se profundizará en la información que actualmente los residentes y propietarios rentistas tienen sobre el proyecto del Plan Parcial de Renovación Urbana Centro Urbano.

6.2 Características de los hogares

Tal como se mencionó en la sección anterior de las 197 encuestas realizadas, se lograron censar 84 hogares en el sector del proyecto del Plan Parcial de Renovación Urbana. A continuación, se describirán las características encontradas.

6.2.1 Tenencia

Es pertinente comenzar por identificar la tenencia en la que habitan los 84 hogares encuestados. Como se observa en la Ilustración 7. Tenencia hogaresIlustración 7, el 58% de los hogares se encuentran en calidad de propietarios, el 36% de hogares se encuentran

en arriendo o en subarriendo y finalmente, tan solo un 6% de los hogares en calidad de tenedores.

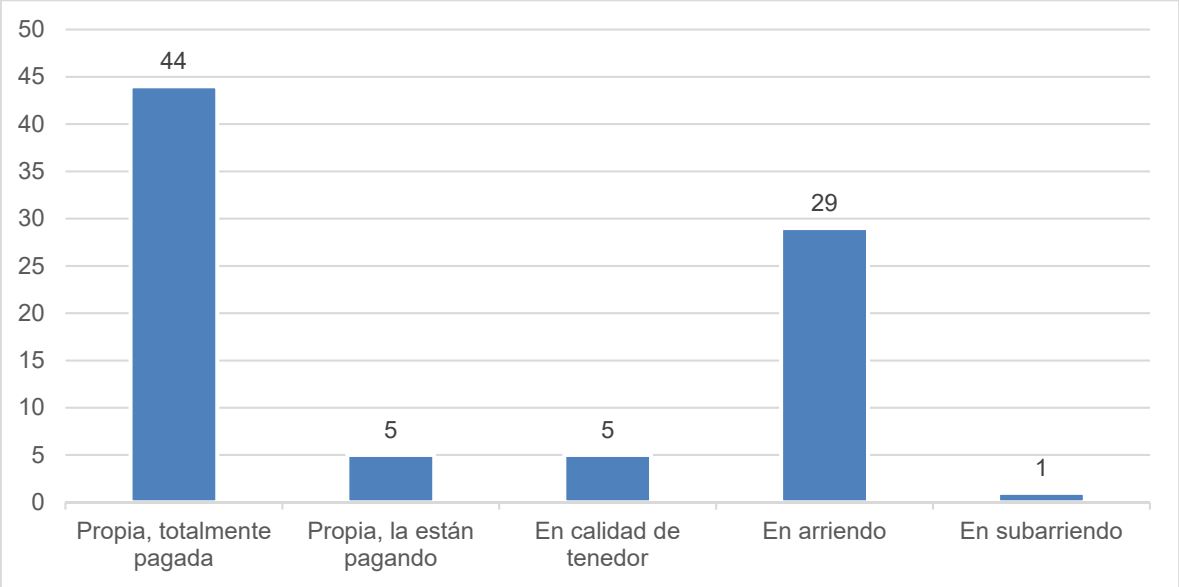


ILUSTRACIÓN 7. TENENCIA HOGARES
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para el caso de los tenedores, en todos los casos son hogares que tienen algún tipo de nexo familiar con el propietario del predio. Para efectos de facilitar el análisis de la información se agrupará a los arrendatarios y subarrendatarios.

6.2.2 Jefatura del hogar

Al analizar la jefatura del hogar se pudo observar que predomina la jefatura femenina para el caso de los tenedores y arrendatarios encontrando 3 casos y 17 casos respectivamente, mientras que para los propietarios predomina la jefatura masculina encontrando 25 casos. Aun así, la jefatura femenina en el caso de los propietarios se encuentra muy cercana con un 47%. Adicionalmente, se encontró un caso de jefatura compartida, solo para el caso de los propietarios (Ilustración 8).

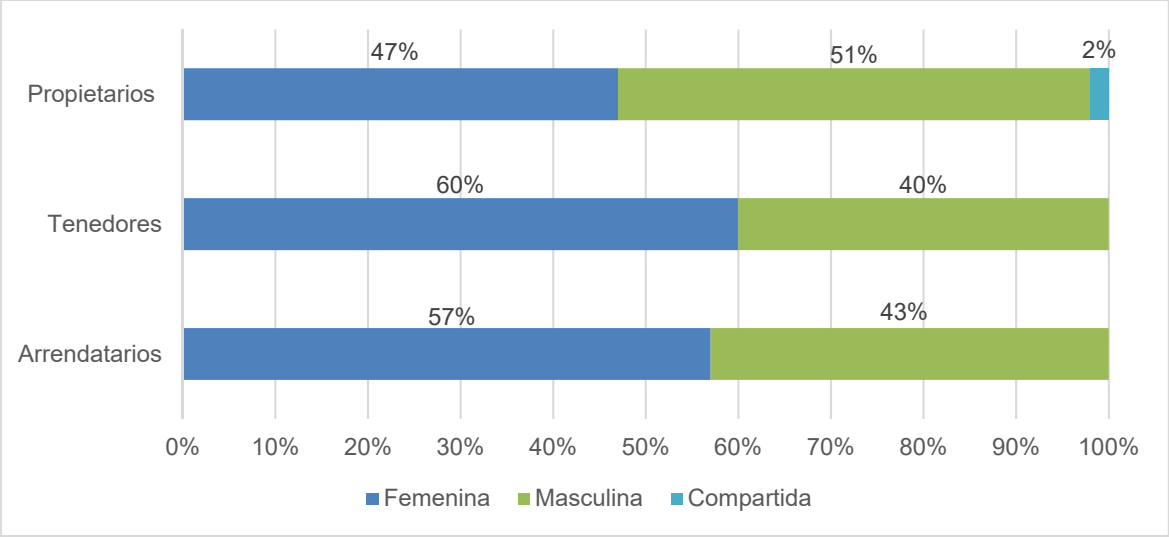


ILUSTRACIÓN 8. JEFATURA DEL HOGAR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Por otro lado, se encontró que la edad promedio de los jefes de hogar de las unidades sociales residentes propietarias es de 62 años. Para el caso de las unidades residentes arrendatarias la edad promedio es de 43 años, mientras que para los tenedores es de 60 años. En términos generales los hogares están compuestos por personas mayores de edad. Los hogares de parejas jóvenes no son tan comunes.

Este hecho se refuerza con que se encontró 28 casos de jefes de hogar propietarios con 60 años o más años, y 38 casos de hogares propietarios y arrendatarios con edades entre los 27 y los 59 años. Tal como lo muestran la Ilustración 9 y la Ilustración 10, los hogares residentes en el sector están encabezados en su mayoría por personas adultas y personas mayores.

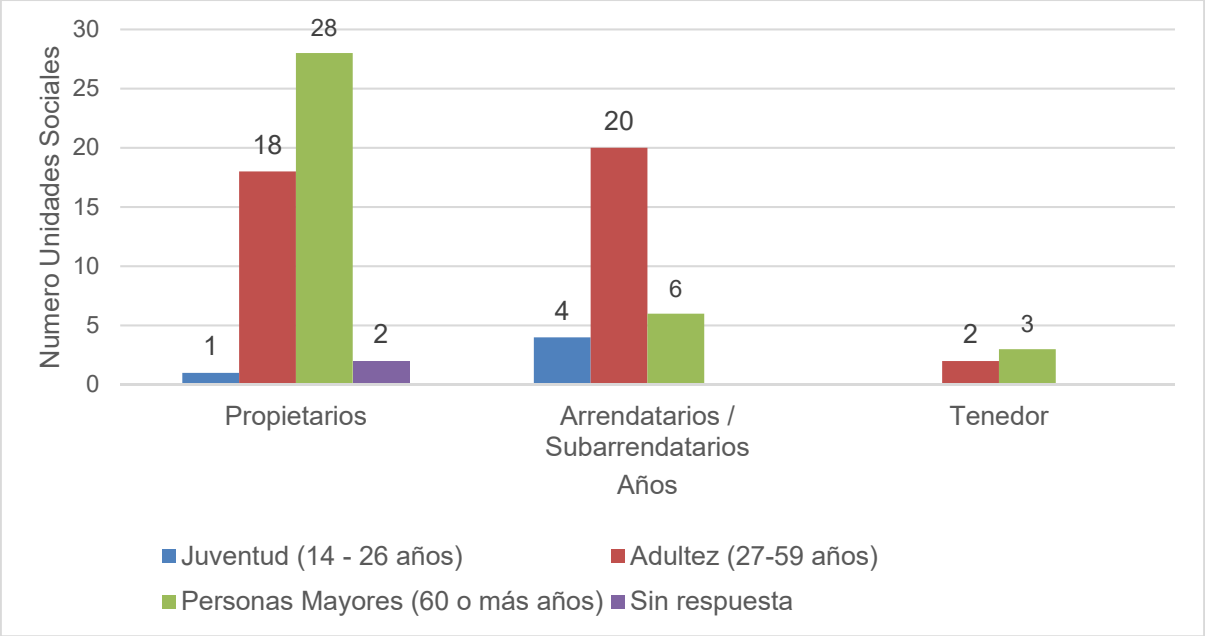


ILUSTRACIÓN 9. EDAD DEL JEFE DEL HOGAR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

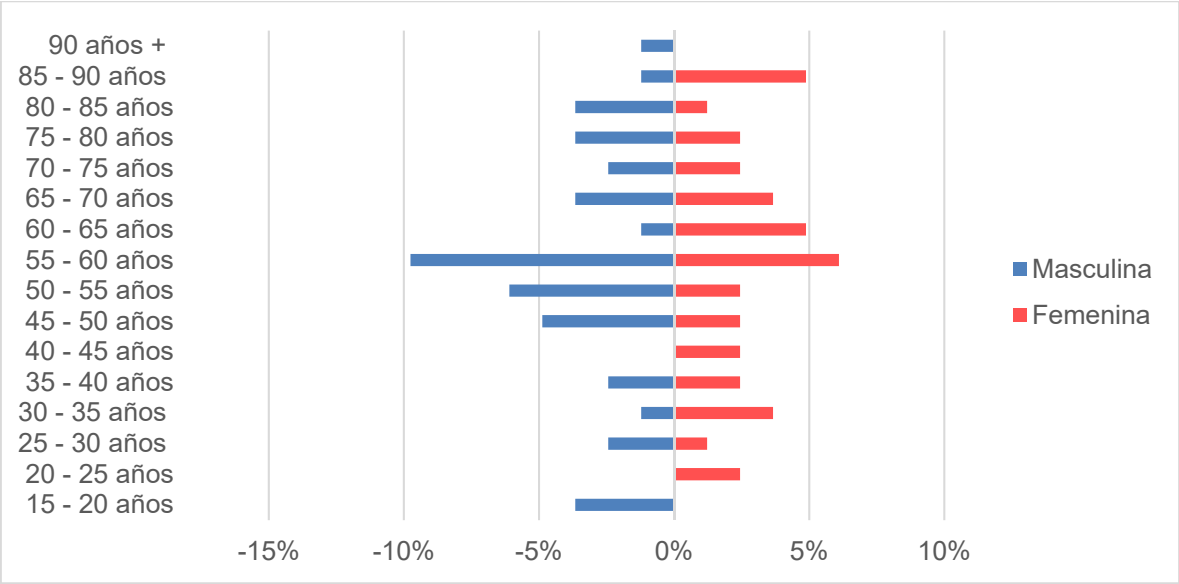


ILUSTRACIÓN 10. RANGO DE EDADES DE UNIDADES SOCIALES
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.2.3 Capacidad económica de los hogares

Para analizar la capacidad económica de los hogares se evaluaron los ingresos, los gastos y la existencia o no de ahorros. Para el caso de los ingresos, se encontró que en agregado la mayoría de los hogares del sector cuentan un con ingreso promedio que oscila entre 1 y 2 millones. Hallazgo que coincide con el rango predominante para propietarios, sin embargo, a este se acerca el rango de 2 y 3 millones y el de más de 5 millones. Para el caso de la capacidad de los hogares arrendatarios se concentra entre 1 y 3 millones, y se dispersa con pocos casos en todos los rangos. Por último, para el caso de los tenedores, los ingresos se encuentran concentrados entre 1 y 2 millones, y entre los rangos que comienzan en 4 millones en adelante.

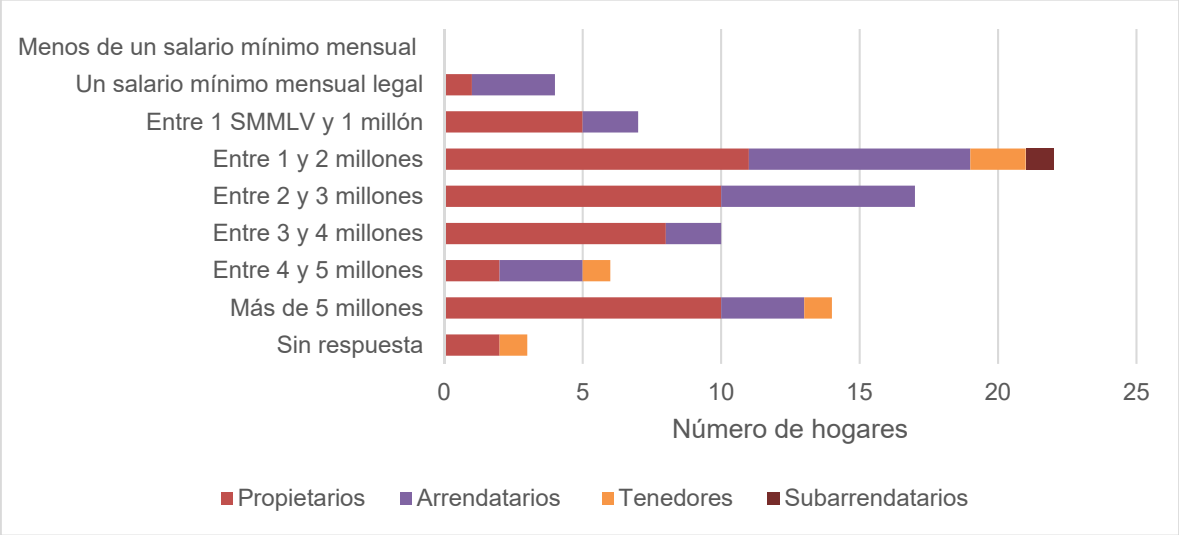


ILUSTRACIÓN 11. PROMEDIO DE LOS INGRESOS MENSUALES DEL HOGAR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Como puede observarse en la Ilustración 12, la mayoría de los hogares perciben sus ingresos de salarios (45 casos). Sin embargo, los propietarios cuentan con ingresos que provienen también de pensiones, renta y actividades económicas. Esto puede explicar sus altos ingresos, existen varias unidades sociales propietarias que viven, tienen actividad económica y reciben renta del predio.

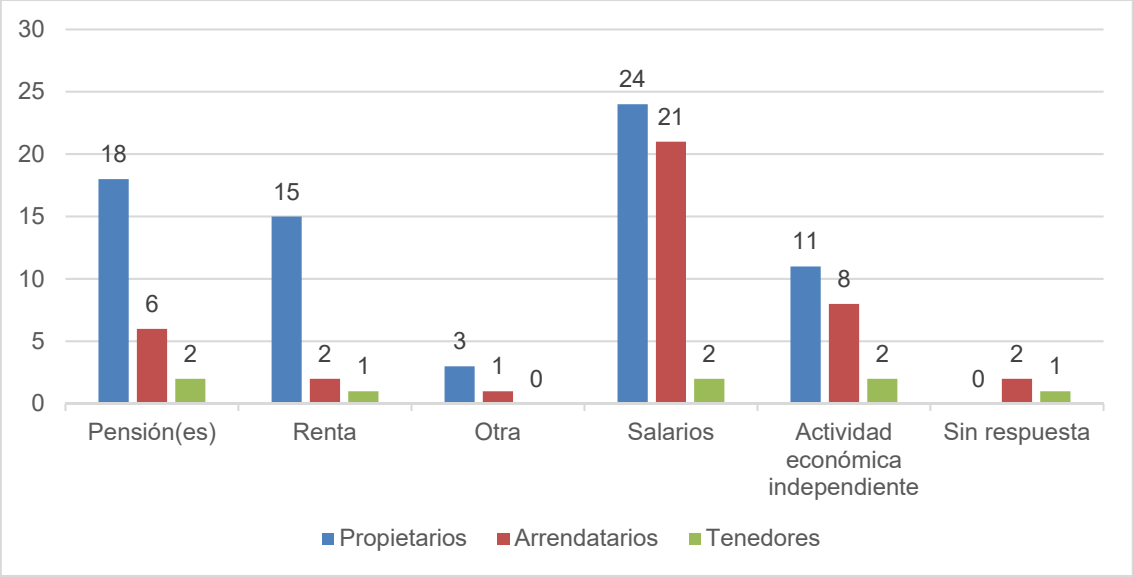


ILUSTRACIÓN 12. LOS INGRESOS DEL HOGAR PROVIENEN DE
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Cuando se indagó sobre si los hogares cuentan con ahorros, se encontró que el 49% del total de los hogares no cuenta con ahorros, frente a un 46% que dice sí tener ahorros (el 5% restante corresponden a cuatro unidades sociales que no dieron respuesta esta pregunta). Cuando se desagrega a partir de tenencias, este aspecto encontrado se modifica levemente. Para el caso de los propietarios, se encontró que el 53% es decir 26 hogares sí cuentan con ahorros, frente a 22 casos (45%) en los que los propietarios manifestaron no tenerlos.

Para el caso de los arrendatarios y subarrendatarios se halló que la tendencia coincide con lo encontrado para todos los hogares. 40% manifiesta sí contar con ahorros, versus un 53% que manifiesta no tener ahorros (el 7% restante corresponde a dos unidades que no respondieron esta pregunta).

Para el caso de las 39 unidades sociales que manifestaron sí contar ahorros, se buscó profundizar que tipo de ahorros contaban. A esto respondieron que los ahorros se encontraban en su mayoría Corporaciones o en Entidades Bancarias (65%). El 16% de los hogares cuenta con ahorros en Cesantías, mientras que otro 16% manifestaron otras opciones dentro de las que se encuentran: cooperativa de vivienda, fondo de empleados, en la casa y en pólizas.

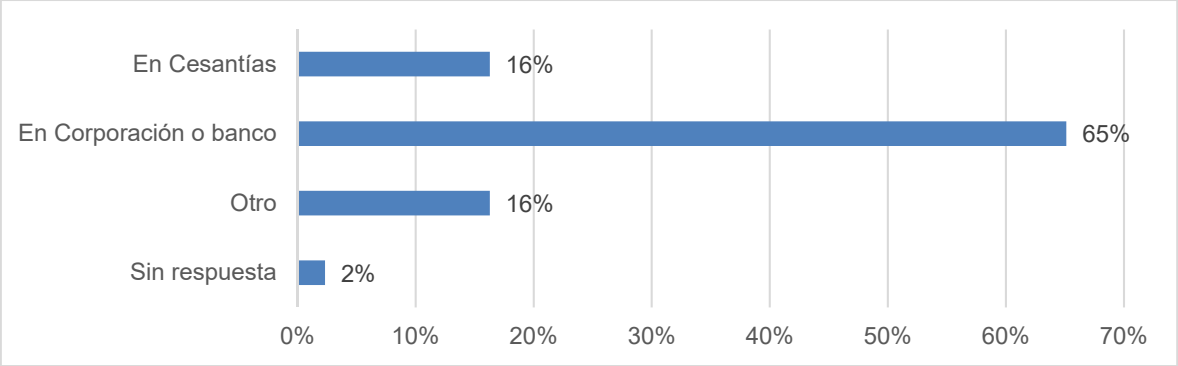


ILUSTRACIÓN 13. TIPO DE AHORROS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Por último, se buscó analizar los gastos mensuales de los hogares. Se encontró que en agregado los gastos se concentran en el rango de 1 y 2 millones. Para el caso de los propietarios, se concentra también en este rango y entre 1 salario mínimo mensual legal vigente SMMLV y un millón. Sin embargo, se encuentran también dispersos con algunos casos en todos los rangos. Para el caso de los arrendatarios / subarrendatarios se encuentran concentrados en los primeros rangos y para los tenedores entre el segundo y el cuatro rango.

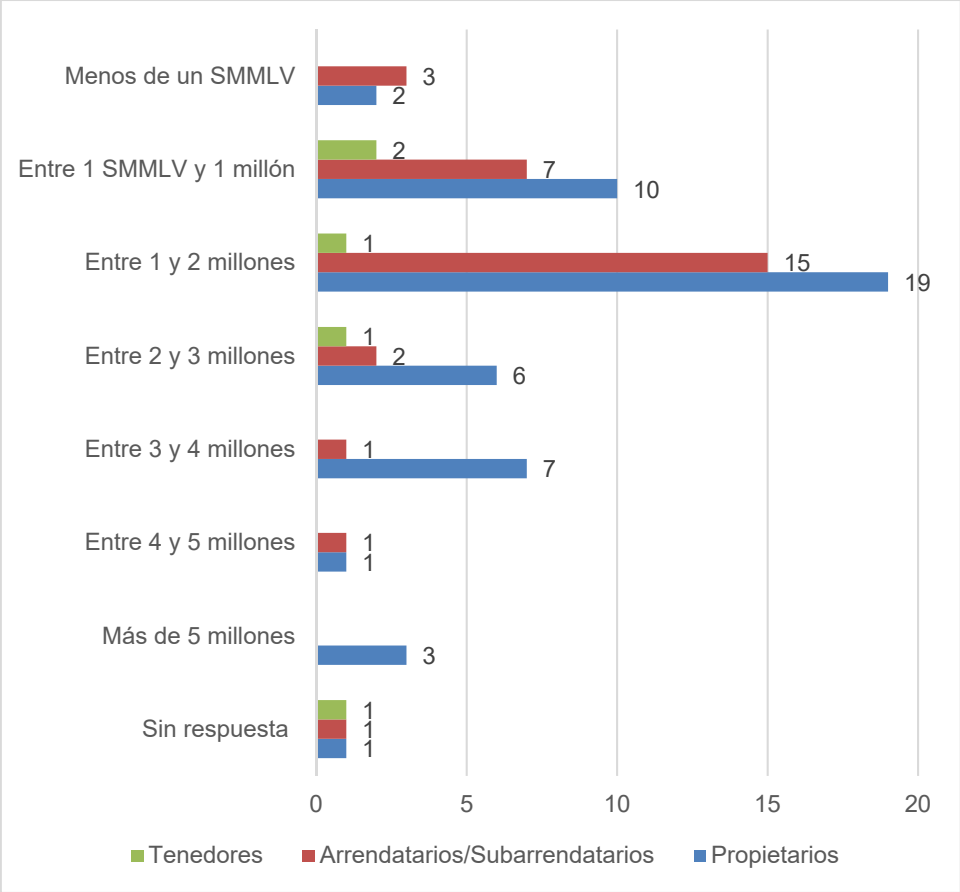


ILUSTRACIÓN 14. EN PROMEDIO LOS GASTOS MENSUALES DEL HOGAR ASCIENDEN A
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.2.4 Tiempo de residencia en el sector

Al analizar el tiempo que llevan los hogares residiendo en el sector, se puede ver que más de 40 hogares llevan residiendo en el predio más de 20 años. Muchos de los hogares, no se han trasladado, lo que quiere decir que los hogares se han consolidado en el sector, y es donde sus familias también han crecido. En el trabajo de campo se pudo identificar aproximadamente tres familias extensas en la que todos sus miembros residen en el sector. Llama también la atención que existen 12 arrendatarios que llevan residiendo en el sector casi 5 años, y 7 hogares casi 10 años. Lo que indica que, aunque la oferta de arrendamiento sea grande, un porcentaje son arrendatarios fijos que llevan muchos años residiendo en el sector. Los tenedores, también llevan mucho tiempo en el sector.

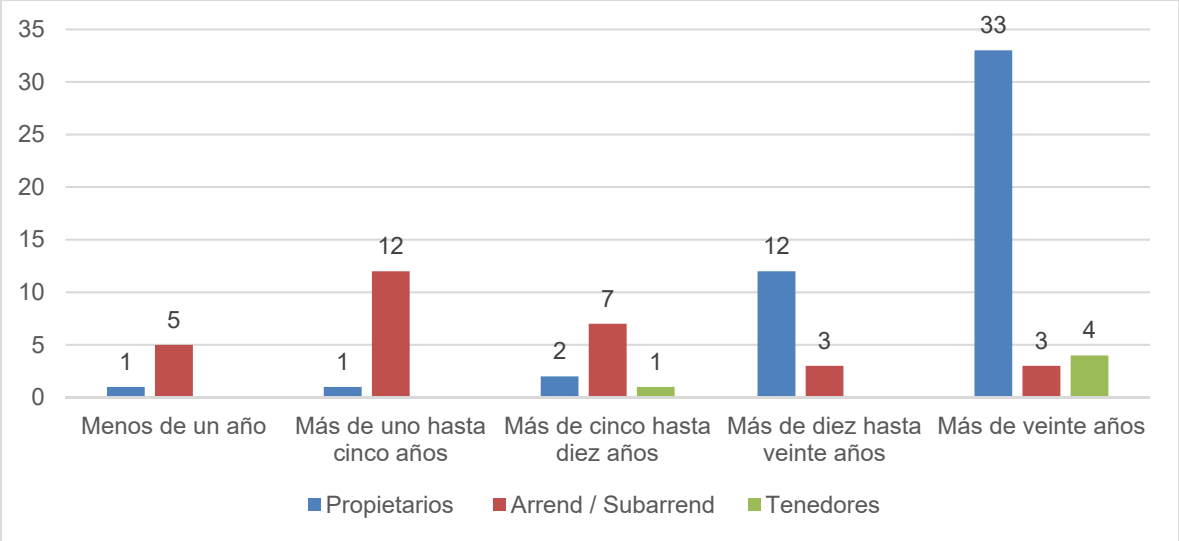


ILUSTRACIÓN 15. TIEMPO DE RESIDENCIA EN LA VIVIENDA
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tal vez una de las razones por la que se ha logrado la permanencia en el sector tiene que ver con las ventajas que este dispone. En las encuestas realizadas para obtener un primer acercamiento, la mayoría de las personas encuestadas manifestaron que la ubicación es óptima para el desplazamiento a cualquier zona de la ciudad. De hecho, algunas de las reacciones sobre el tiempo de permanencia y su afiliación al sector, son:

"Es un lugar estratégico en la ciudad y de gran desarrollo arquitectónico"

"Llevo 50 años viviendo en el sector y me gustaría seguir haciéndolo"

"Llevo más de 30 años en este sector y amañado"

"Llevo muchos años en el barrio y no quiero ir a otro lugar a vivir"

"Por vivir durante más de 40 años. Los pocos trancones para desplazarse - y la tranquilidad en general"

"Tenemos raíces y estamos acostumbrados"

"Porque llevo viviendo 27 años en el barrio y no quiero ser perjudicada por salir de mi negocio, porque mi familia depende de mí y a mí no me dan trabajo en otra parte"

"Porque llevo 35 años viviendo cerca y también crie a mis hijos"

6.2.5 Canon de arrendamiento

Los hogares que viven en calidad de arrendatarios o subarrendatarios pagan en promedio $920.000 mil pesos mensuales. El canon de arriendo oscila entre los $350.000 y $1.490.000, existiendo una concentración de hogares que sobrepasa el millón de pesos mensual.

6.3 Características de los negocios

Como se mencionó en la sección 6.1 sobre las cifras, se identificaron 65 actividades económicas de las cuales se logró realizar el censo económico a 62 actividades. Se encontró entonces que el 23% (14) unidades económicas pertenecen a propietarios, frente un 73% (45) que pertenecen a arrendatarios o subarrendatarios. Dos unidades económicas fueron encontradas en calidad de tenedor y una en calidad de poseedor. Los tenedores son en ambos casos familiares de los propietarios, en un caso es la mamá de los propietarios, y en el otro la esposa del hijo de la propietaria (Ilustración 16).

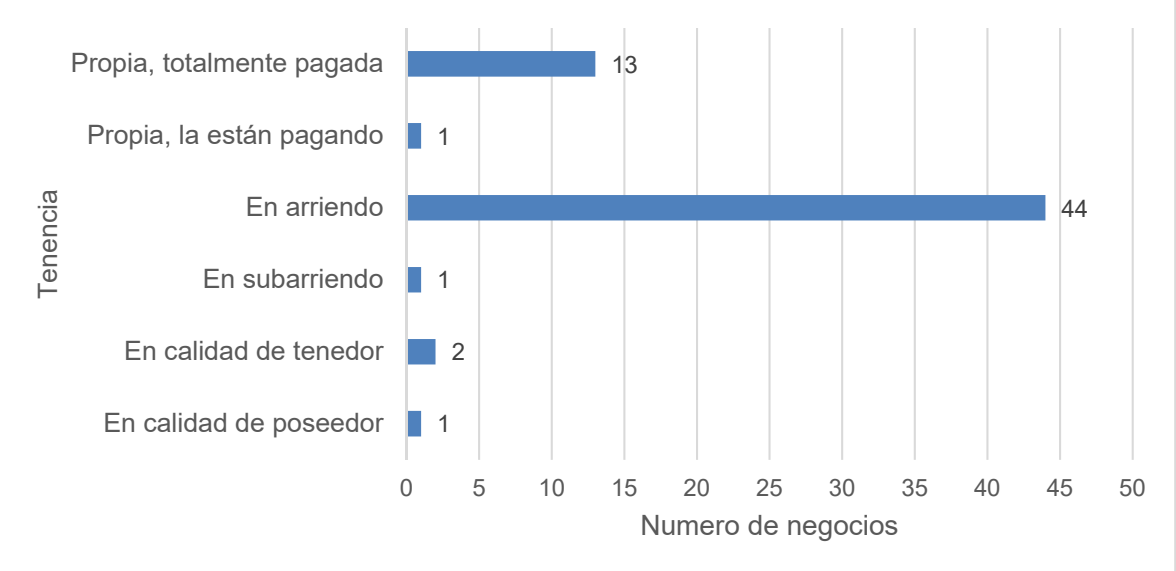


ILUSTRACIÓN 16. TENENCIA DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.3.1 Tipo de Negocios

Cuando entramos a revisar los tipos de negocios que se ubican en el sector, encontramos que en su mayoría 47% son negocios dedicados a servicios frente un 37% que se dedica al comercio. En términos generales el sector tiene una vocación alta para la aparición de negocios, especialmente ubicados en el eje vial (AK36 – AK24) que conecta con la Avenida Esperanza, en donde todos los primeros pisos se encuentran ocupados con actividades económicas.

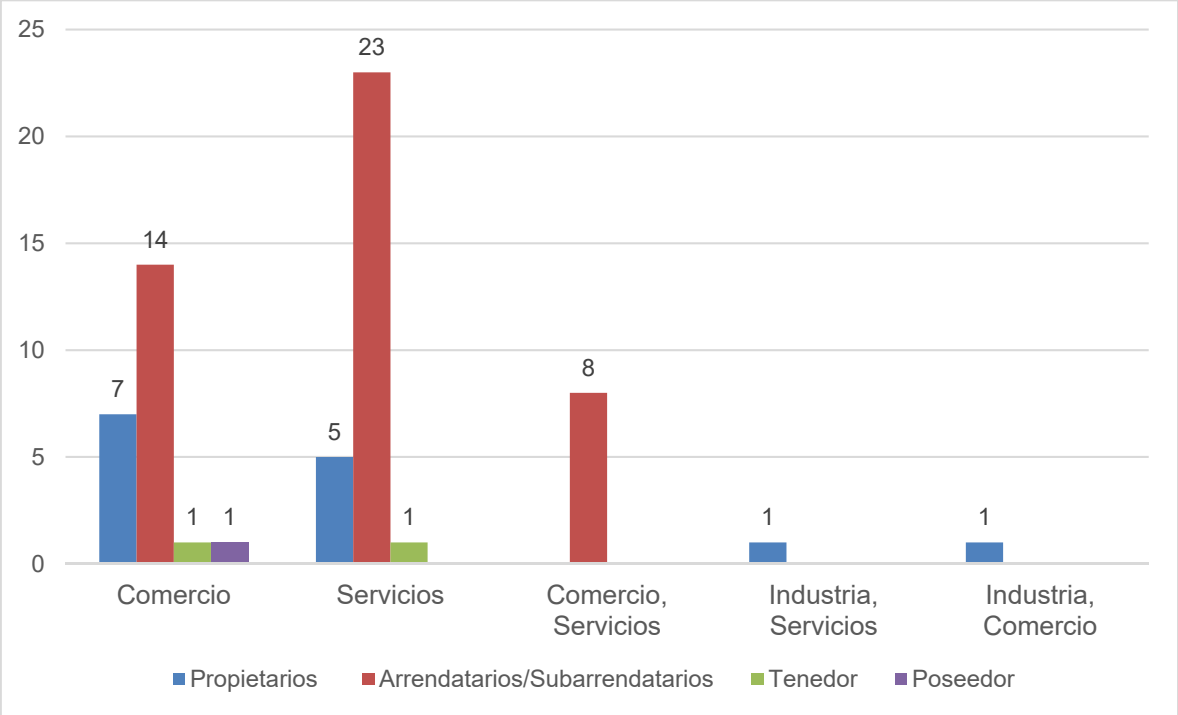


ILUSTRACIÓN 17. TIPO DE NEGOCIOS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

A partir del trabajo de campo se pudo identificar que las actividades económicas responden en parte a la cercanía con Corferias, la Empresa de Acueducto y Alcantarillado y con la Zona Industrial de Puente Aranda. Por ejemplo, existen varios negocios dedicados a la prestación de servicios de comida como restaurantes, cafeterías y papelerías. También en la zona existen un hotel, replicando la vocación que se presenta en el resto de la UPZ Quinta Paredes.

Para el caso de los propietarios, es importante anotar que existe una variedad de actividades económicas que van desde la sastrería, asesorías inmobiliarias, hasta

restaurantes. Se encontraron 14 actividades económicas cuyos propietarios son los propietarios de los inmuebles. Tal como lo muestra la Ilustración 18, 29% de los negocios de los propietarios son restaurantes.

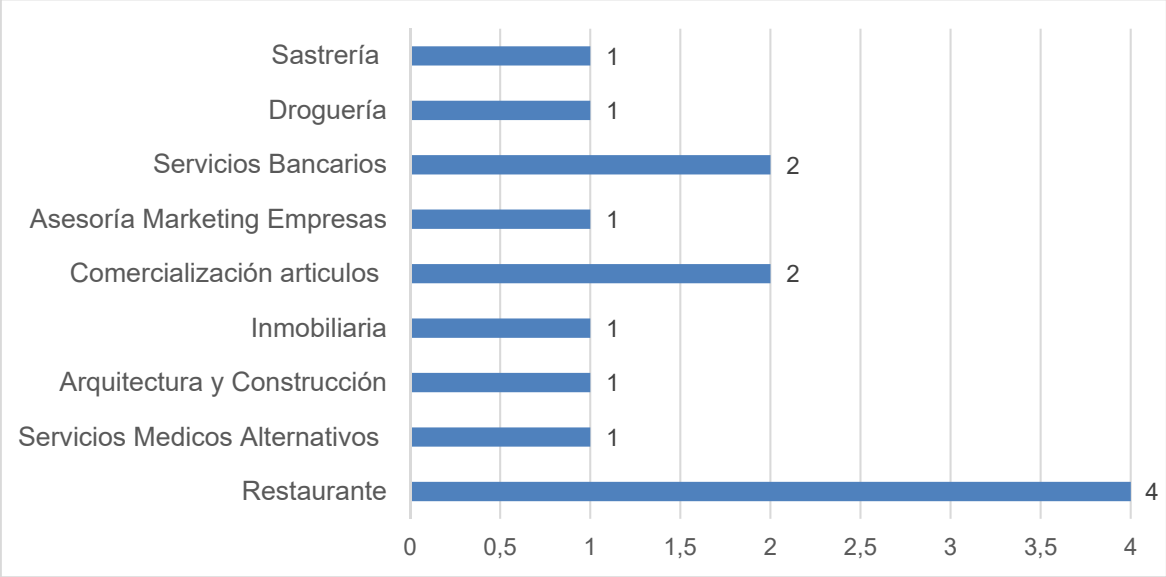


ILUSTRACIÓN 18. NEGOCIOS DE LOS PROPIETARIOS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para el caso de los arrendatarios, tenemos unas características mucho más diversas. Aunque predomina la tendencia de los restaurantes, el cual para el caso de los arrendatarios presenta el 40% (18), como se puede observar en la Ilustración 19. En el sector encontramos además cuatro peluquerías, tres cafeterías, dos peluquerías, dos bares y dos oficinas de venta de seguros.

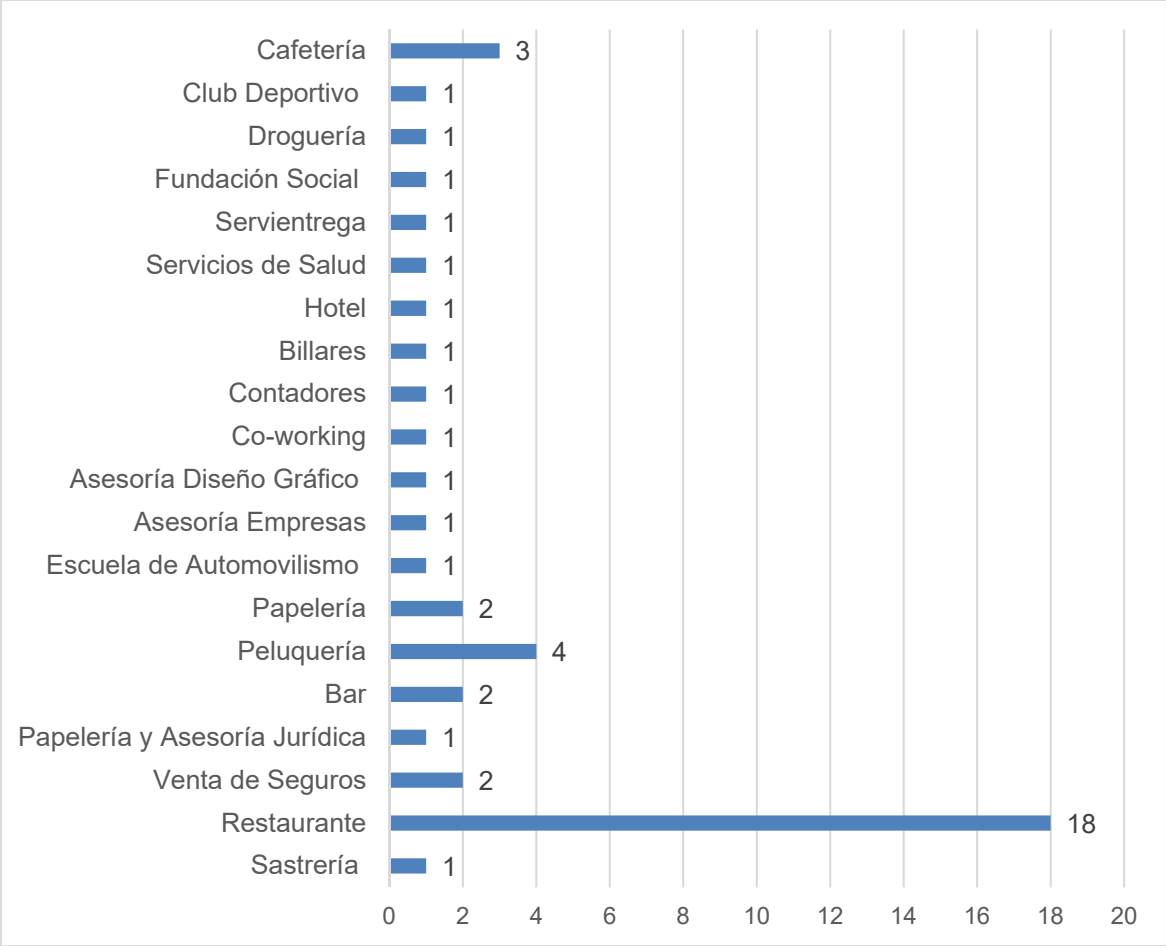


ILUSTRACIÓN 19. NEGOCIOS DE LOS ARRENDATARIOS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.3.2 Tiempo de funcionamiento

Para analizar el indicador tiempo de funcionamiento, se evaluaron tres variables: tiempo de funcionamiento en el predio, en el barrio y en Bogotá, tal como lo muestran las siguientes tres ilustraciones.

Para el caso de los propietarios, se pudo observar que la mayoría de los negocios existen en el predio hace más de 20 años. Esto coincide con el hecho de que los propietarios han sido los dueños únicos de los predios, y que su actividad económica ha logrado mantenerse durante todos esos años. Durante el trabajo de campo, mencionaron que el desarrollo económico de todo el sector potenció el mejoramiento de los negocios. Por ejemplo, la

Droguería ubicada sobre la Av. 24, los vecinos la recuerdan por su prologada permanencia y han podido ser testigos de su desarrollo. Estos negocios se han convertido en puntos de encuentro para varios habitantes. Incluso se escuchó a uno de los líderes mencionar “con esa Droguería, crió a todos sus hijos” haciendo referencia a la antigüedad del negocio. La otra porción de negocios de los propietarios ha estado en el predio entre uno y veinte años.

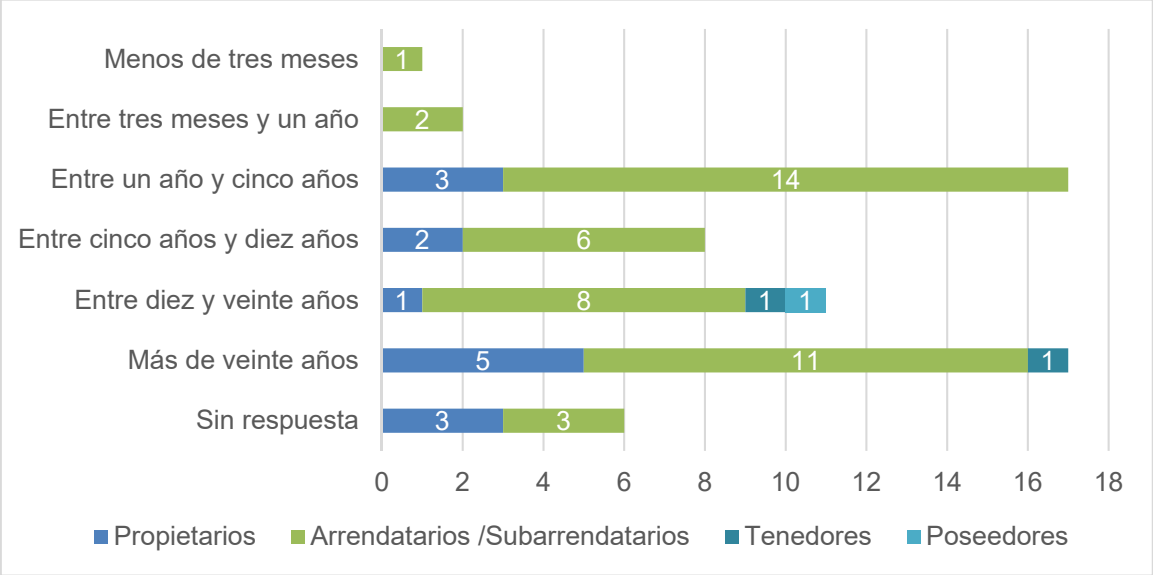


ILUSTRACIÓN 20. TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO EN EL PREDIO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Las tres variables son coherentes en mostrar la antigüedad de los negocios de los propietarios, en donde siempre predomina la respuesta entre diez y más de veinte años.

Para el caso de los arrendatarios, se ha podido observar que también existen negocios que han funcionado en los mismos predios durante más de veinte años (11). En el trabajo de campo se observó que son arrendatarios que además residen en el predio o han logrado consolidar su negocio por muchos años ahí. Aunque existen negocios variables los cuales no han permanecido durante mucho tiempo, la mayoría de los negocios tienen más de un año de haber comenzado a estar en el barrio.

Para el caso de los tenedores, y poseedores se puede observar que han estado en el predio más de diez años, conservando esta tendencia para las tres variables. Como se mencionó anteriormente, los negocios de los tenedores son familiares de propietarios que han estado en la zona durante mucho tiempo.

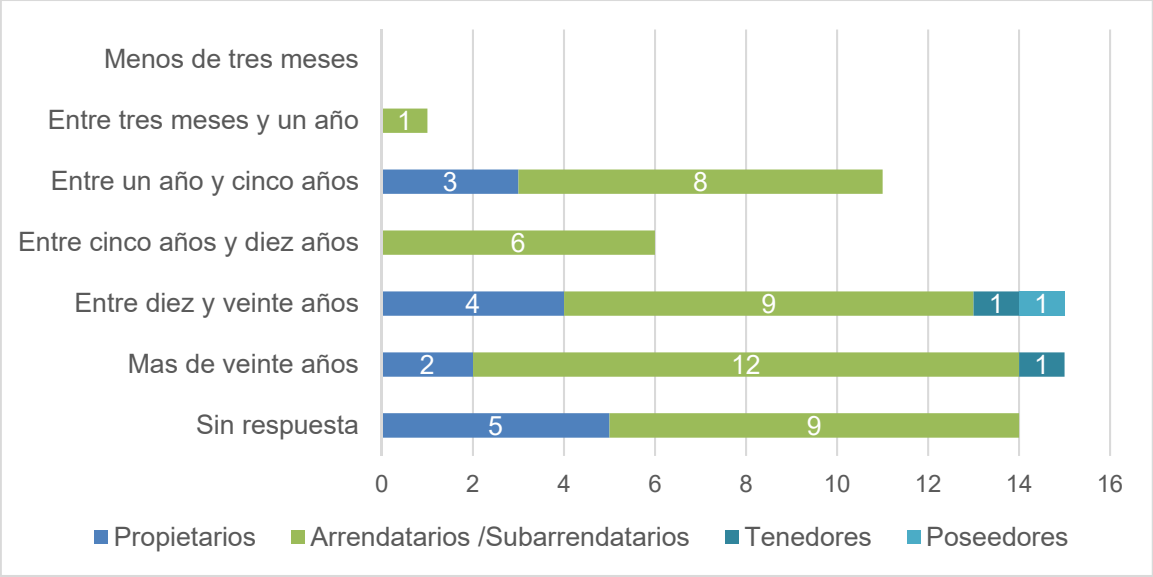


ILUSTRACIÓN 21. TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO EN EL BARRIO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

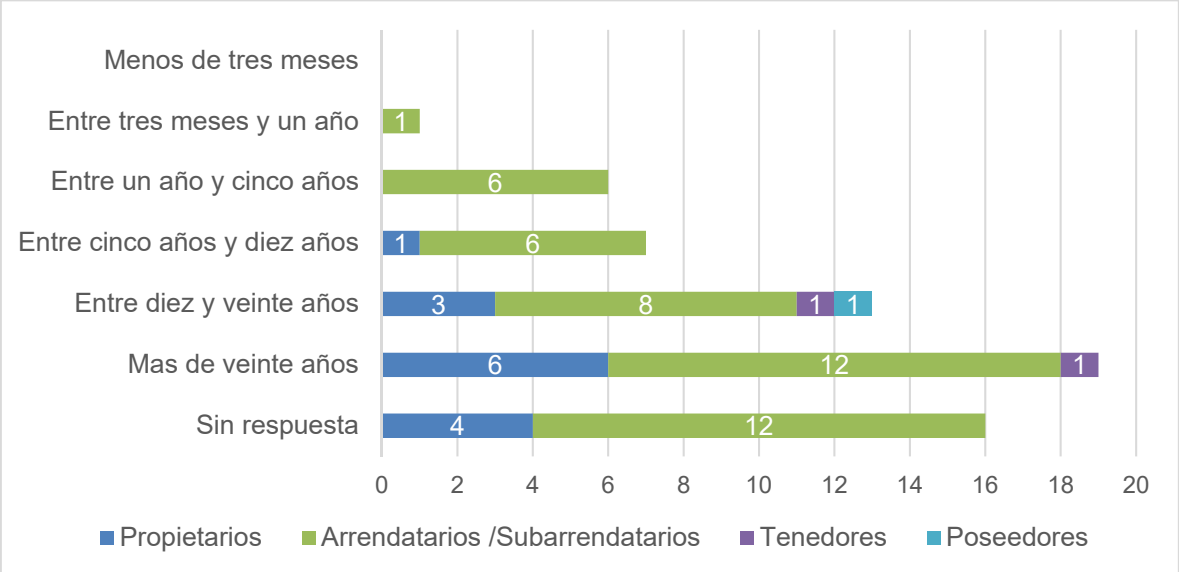


ILUSTRACIÓN 22. TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO EN BOGOTÁ
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

También se evaluaron tres indicadores más relacionados con el tiempo de funcionamiento, que son el número de veces que ha trasladado el negocio, si el negocio tiene sucursales y las razones por las cuales localizó el negocio en este sector.

Se indagó entonces sobre el número de veces que los propietarios de los negocios han trasladado su negocio, y se encontró que predomina en todas las tenencias la categoría “ninguna”, es decir que la mayoría de los negocios no han trasladado los negocios nunca. Han comenzado y siguen donde se inauguraron.

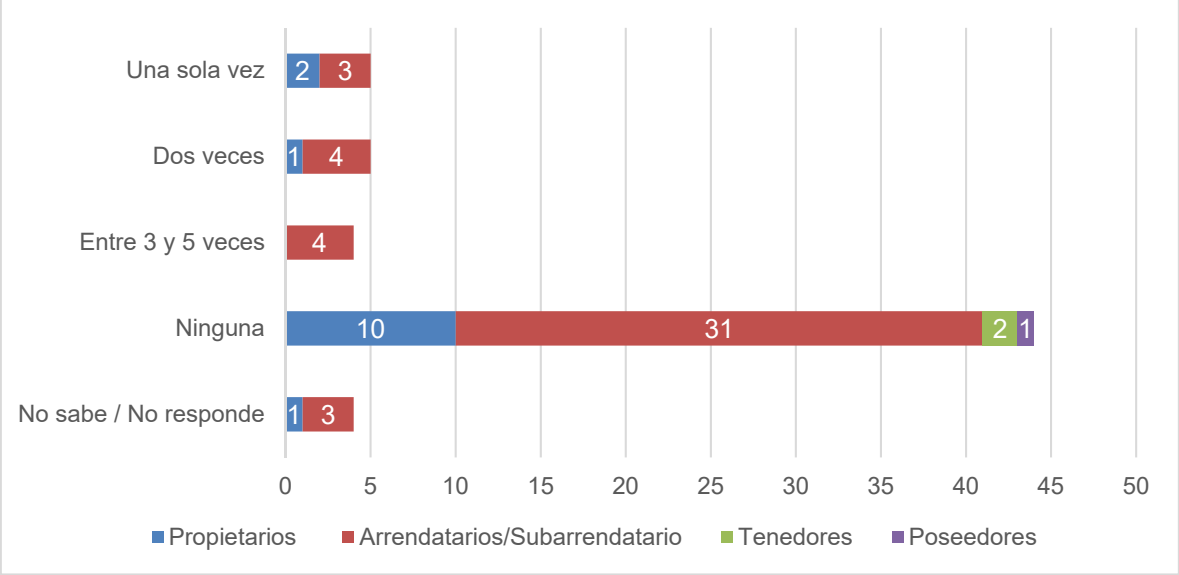


ILUSTRACIÓN 23. NÚMERO DE VECES HA TRASLADADO SU NEGOCIO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para el segundo caso, se pudo evidenciar que predominó la respuesta NO sobre la pregunta si el negocio cuentan con sucursales. En el caso de los propietarios el 71,4% es decir, 10 casos, no cuenta con sucursales versus un 28,6% que sí cuenta con sucursales. Para el caso de los arrendatarios la diferencia es mucho más marcada ya que el 84,4% es decir 38 casos no cuentan con sucursales versus el 13,3% (6) que sí cuenta. Para las tenencias de poseedores y tenedores los negocios no cuentan con sucursales.

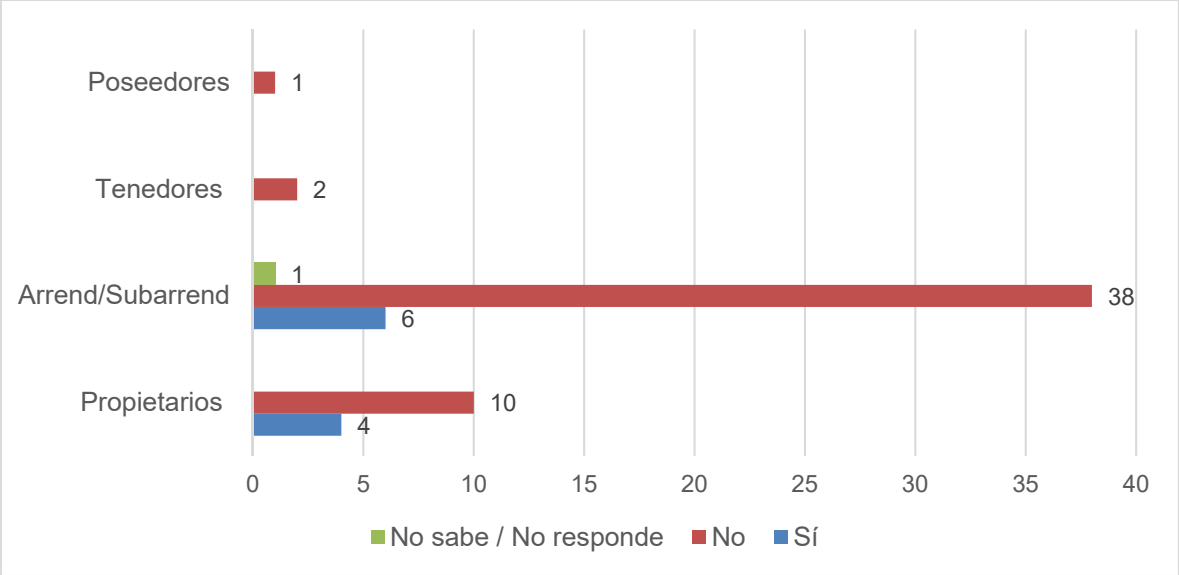


ILUSTRACIÓN 24. TIENE EL NEGOCIO SUCURSALES
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Dentro de las razones por las cuales ubicó el negocio en la zona predomina con más del 50% la razón de la ubicación. En menor escala, la razón de la disponibilidad del local y en tercer lugar por tradición familiar. Estas tres respuestas también coinciden para el caso de los propietarios y arrendatarios. Otra razón que se identificó fue la vocación del sector.

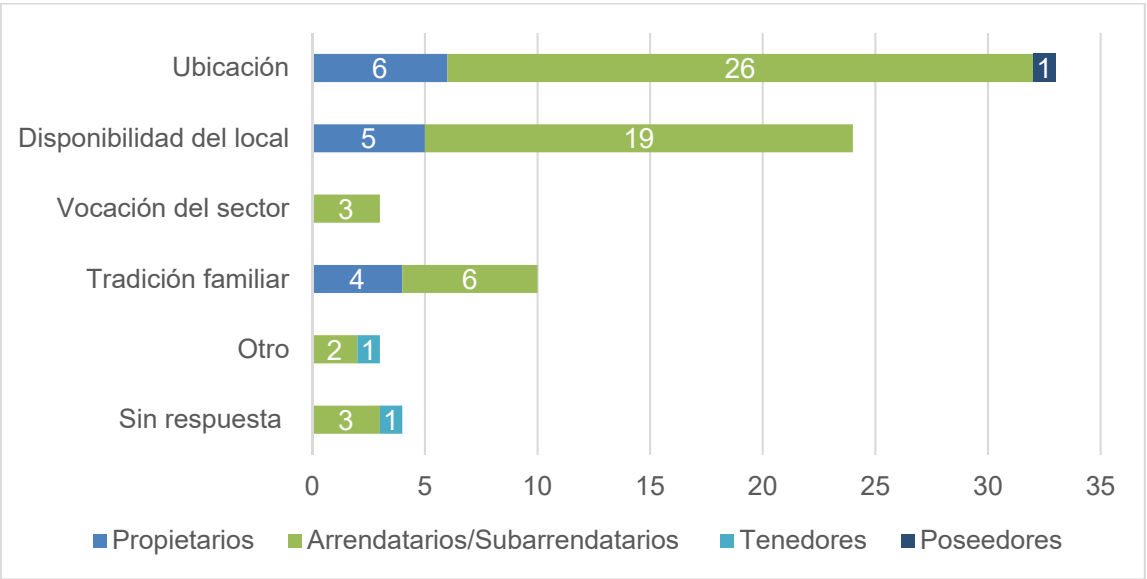


ILUSTRACIÓN 25. PORQUÉ LOCALIZÓ EL NEGOCIO EN LA ZONA
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.3.3 Funcionamiento interno

Para analizar el funcionamiento interno de los negocios se tomaron cuatro variables: número de empleados, formas de llevar la contabilidad, ingresos mensuales y los proveedores/clientes.

Empleados

De acuerdo con lo encontrado, la mayoría de los negocios cuentan con menos de cinco empleados. Las actividades económicas que cuentan con más empleados son las relacionadas con los propietarios, encontrando actividades con 50 empleados. Mientras que para el caso de las demás tenencias el número más alto de empleados es 10.

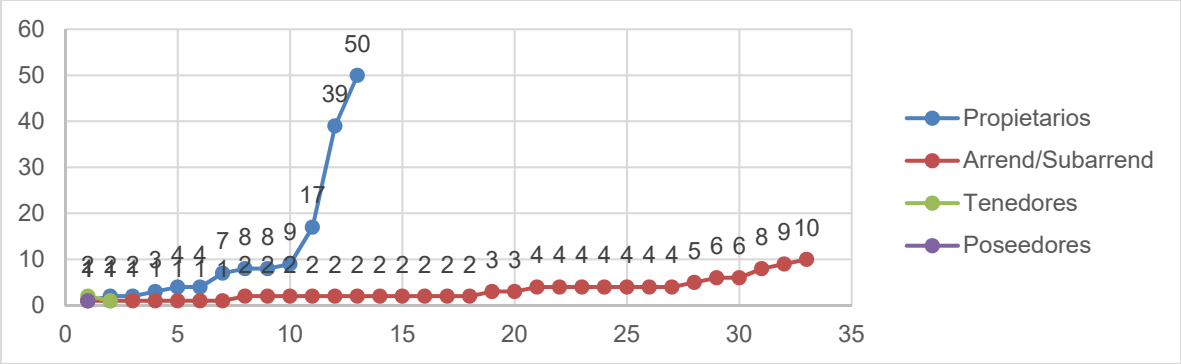


ILUSTRACIÓN 26. NÚMERO DE EMPLEADOS DE LOS NEGOCIOS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Contabilidad

Para la variable contabilidad se observó que el 85% de las actividades presentes en el sector cuentan con algún tipo de registro que les permite llevar la contabilidad de los negocios. De esta forma, en los negocios predomina el cuaderno de cuentas, los recibos de caja, las cuentas de cobro, las facturas, los comprobantes de egreso, el libro diario, el libro mayor y balances y el libro de inventarios.

Ingresos mensuales y utilidad

Al analizar los ingresos promedio de las actividades económicas, es posible evidenciar que las actividades económicas de los propietarios en promedio cuentan con mejores ingresos y mejor utilidad respecto a los negocios de las demás tenencias. Mientras que para el caso de las actividades económicas de los propietarios el promedio de los ingresos asciende a

casi 37 millones, para los arrendatarios es de 12,7 millones. Lo mismo sucede con la utilidad, para el primero es de aproximadamente 12 millones y para el segundo 3 millones.

Tenencia	Promedio Ingresos	Promedio Utilidad
Propietarios	$ 36.833.333	$ 11.666.667
Arrendatarios/Subarrendatarios	$ 12.749.511	$ 3.009.286
Poseedores	$ 1.800.000	$ 800.000
Tenedores	NS/NR	NS/NR

TABLA 5. PROMEDIO INGRESO Y PROMEDIO UTILIDAD ACTIVIDADES ECONÓMICAS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Es importante anotar que esta información se recopiló únicamente con base a la información que suministraron los entrevistados. No se corroboró la información con los estados financieros, ni con documentos de soporte.

Proveedores y clientes

Finalmente, al analizar la proveniencia de los proveedores y los clientes, se encontró que los proveedores provienen de otras localidades y sus clientes son del barrio o de la localidad. Este es un comportamiento normal para un sector residencial y comercial como este. Así que en la Ilustración 27 y en la Ilustración 28 se puede observar que para el caso de todas las tenencias el 42% los proveedores provienen de otras localidades, mientras que el 24% de la localidad.

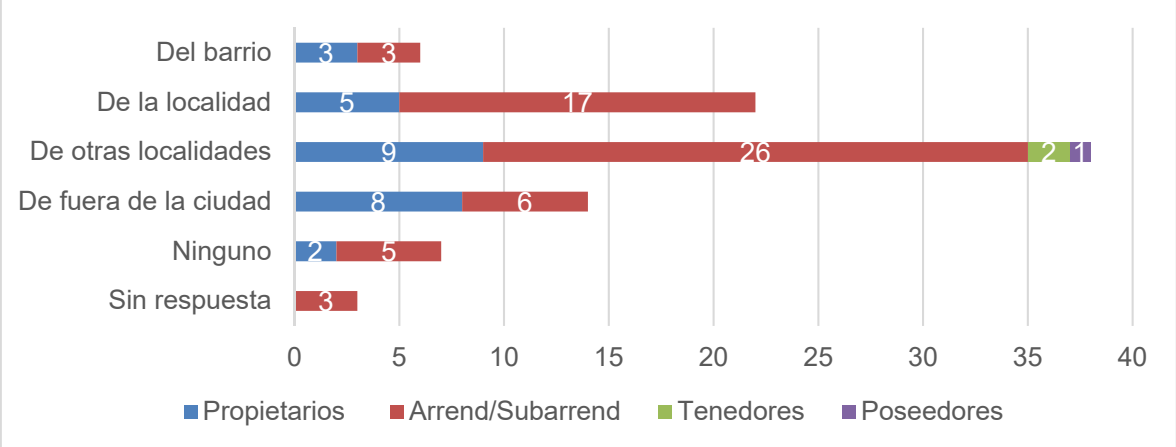


ILUSTRACIÓN 27. DE DÓNDE SON SUS PROVEEDORES
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para el caso de los clientes, se puede observar un número muy parejo entre los clientes provenientes del barrio y los de la localidad, para el primero representa el 40% mientras

que para el segundo el 39%. Aunque esta tendencia se invierte para el caso de los negocios de los propietarios, en donde predominan los clientes de la localidad sobre los del barrio. Es importante resaltar que el sector cuenta con un alto tráfico de transeúntes por su cercanía a Corferias y a la Empresa de Acueducto de Bogotá.

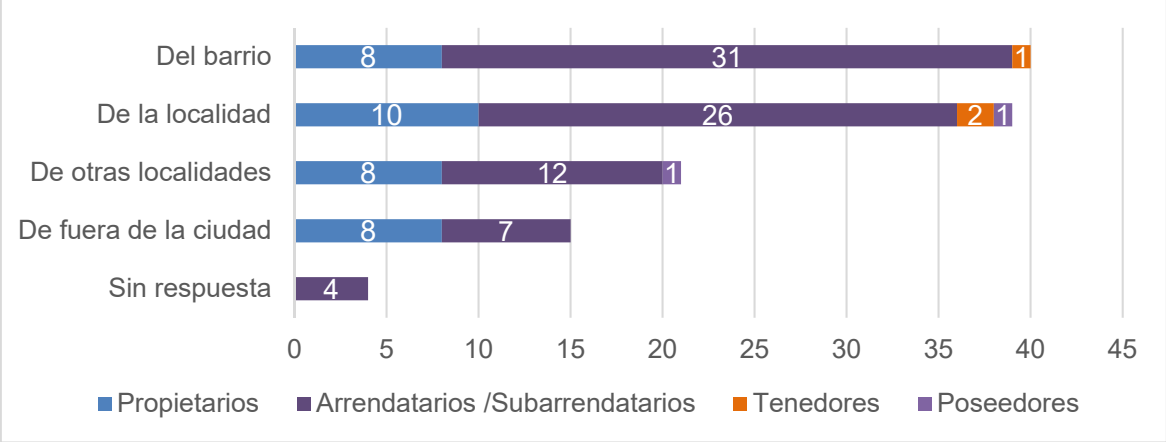


ILUSTRACIÓN 28. DE DONDE SON SUS CLIENTES
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.3.4 Canon de arrendamiento

Los arrendatarios y subarrendatarios pagan en promedio $1.700.000 mil pesos. Los arriendos oscilan entre 500 mil y 7 millones. Sin embargo, la mayoría se concentran entre 500 mil y 1 millón.

6.4 Características de propietarios rentistas

6.4.1 Características socioeconómicas no residentes

Como se mencionó en la sección 6.1, se identificaron 48 unidades sociales rentistas que reciben renta de algún espacio de la vivienda, por tanto, fue posible identificar algunas características generales socioeconómicas de los propietarios rentistas no residentes en el sector. Estas permiten entender su relación con el sector más allá de la renta que perciben de él.

Se debe tener en cuenta que esta información debe leerse a la luz de las unidades que respondieron el censo. Reconocemos que hicieron falta varios propietarios rentistas por censar. Por la naturalidad de su relación con el predio, fue bastante difícil contar con

información exacta sobre su condición socioeconómica. Muchos de los propietarios cuentan con agencias inmobiliarias las cuales administran sus predios.

Tal como se observa en la Ilustración 29, el 74% de los jefes de las unidades rentistas es decir 28 propietarios están casados, frente un 11% (4) con estado civil soltero y un 8% (3) separado.

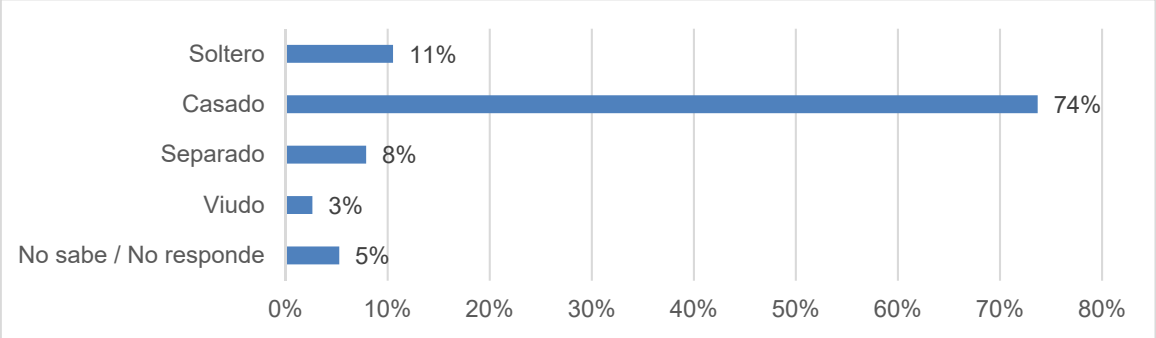


ILUSTRACIÓN 29. ESTADO CIVIL
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El 68% es decir 26 unidades sociales cuentan con un nivel de escolaridad de profesional. Este porcentaje es bastante alto si se compara con solo 5 unidades que terminaron bachillerato.

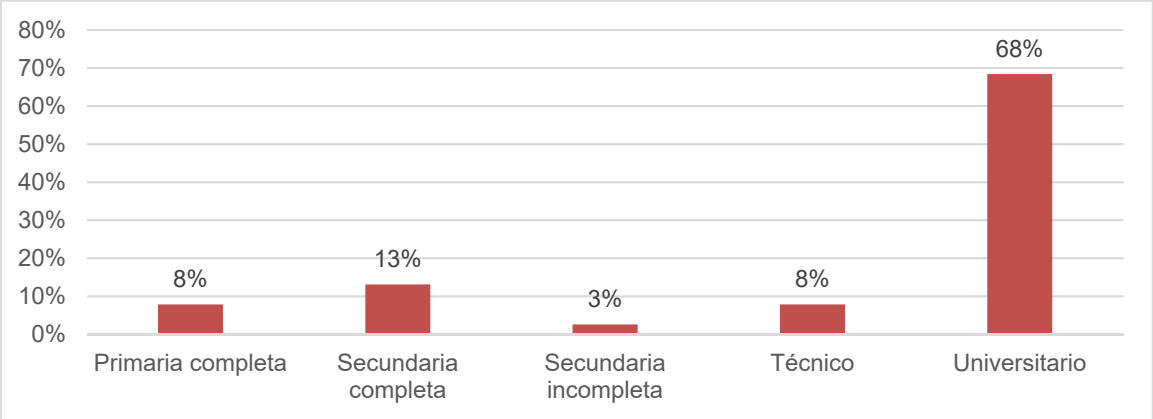


ILUSTRACIÓN 30. GRADO DE ESCOLARIDAD
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con respecto a la ocupación actual, se encontró que el 38% de estas unidades sociales rentistas, es decir 16 unidades sociales cuentan con un empleo, 33% trabajan de forma

independiente, 17% están pensionados y finalmente, solo un 5% es decir dos unidades se encuentran desempleadas.

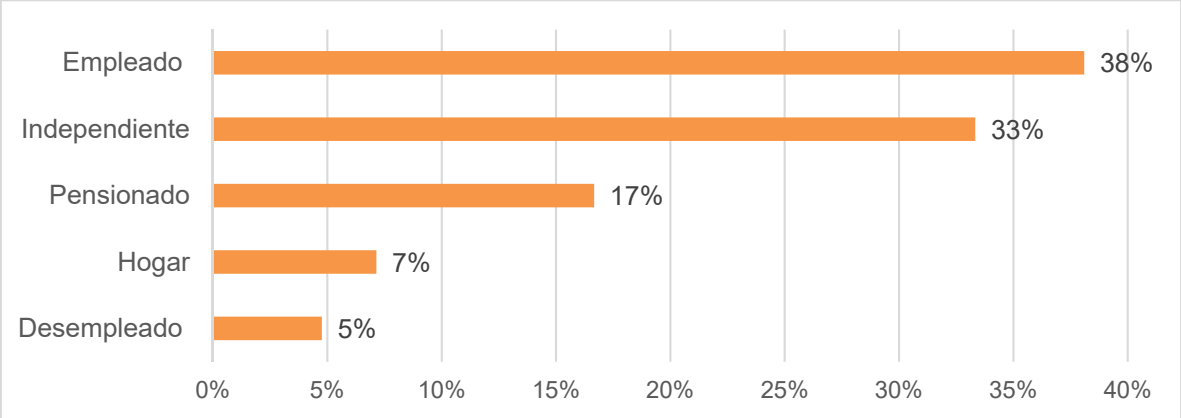


ILUSTRACIÓN 31. OCUPACIÓN ACTUAL
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El promedio de los ingresos del hogar para el caso de los rentistas supera los 5 millones para el 48%, es decir, para 13 unidades sociales. Otro 34% se concentró en las unidades que ganan entre 2 y 4 millones, es decir 9 unidades sociales.

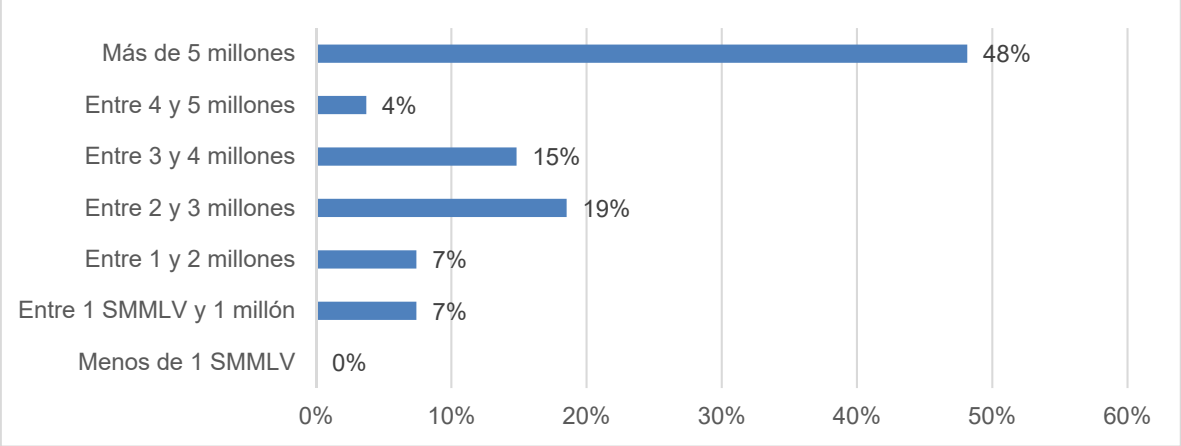


ILUSTRACIÓN 32. EN PROMEDIO LOS INGRESOS DEL HOGAR ASCIENDEN A:
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se encontró que el 84% (32) de las unidades sociales residen en hogares propios, es decir cuentan con la calidad de propietarios. Mientras que para las seis unidades restantes lo hacen a través de viviendas familiares (3%) o pagando arriendo (13%).

Finalmente, se indagó sobre las razones por las cuales no residían en el sector, encontramos que para el 53% de los encuestados la razón es que tienen otro inmueble. En esta pregunta no predominó la ubicación como un factor de exclusión lo cual puede indicar que la ubicación del sector es ideal para sus habitantes. Además, se encontró que el 32% de las unidades sociales indicaron otras opciones entre las cuales se encontró: no es de uso habitacional, vive en otra ciudad, o en otro país.

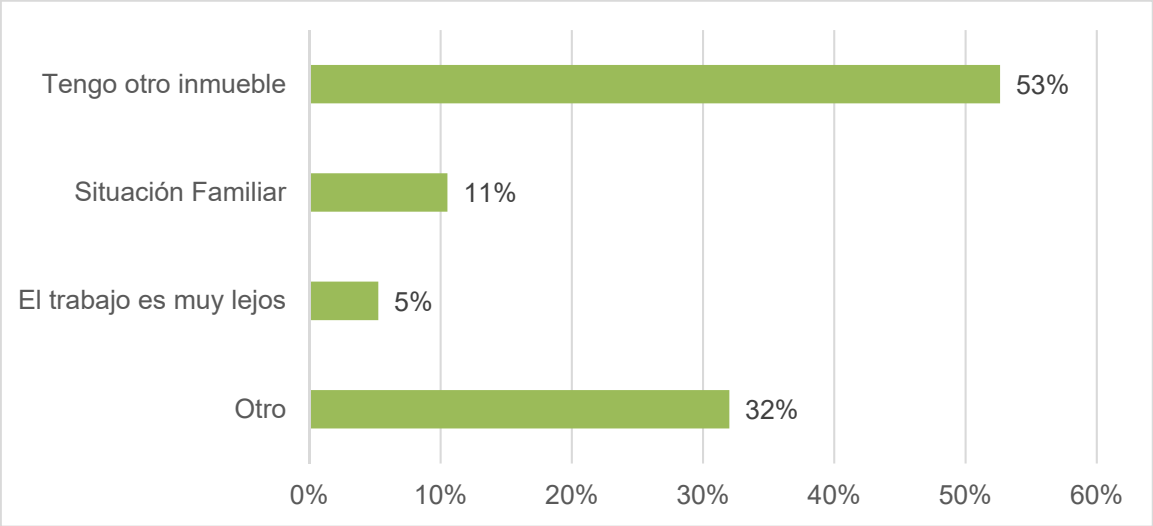


ILUSTRACIÓN 33. RAZONES POR LAS CUALES NO RESIDE EN EL INMUEBLE
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.4.2 Número de arrendatarios

Por último, se revisó el número de contratos que poseen las unidades rentistas en el sector. Se encontró que el 69% es decir que, en 33 casos, solo se reportó un solo contrato, mientras que el 19% de los casos se reportó que contaban con solo dos contratos. Solo se encontró un predio que está totalmente arrendado y cuenta con 11 arrendatarios los cuales son todos actividades económicas.

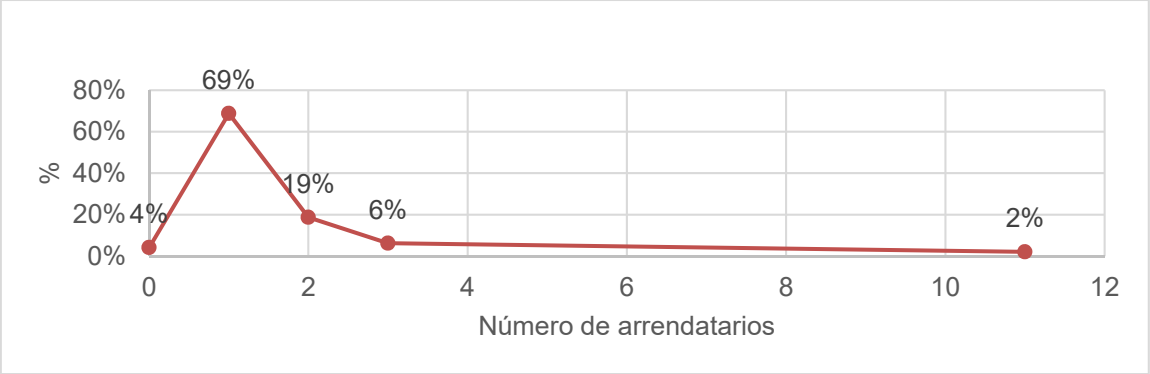


ILUSTRACIÓN 34. NÚMERO DE ARRENDATARIOS
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.5 Análisis de la relación con el entorno

Este subcapítulo analizará la relación de los habitantes con el sector, sus gustos y preferencias. Estas percepciones son fundamentales para entender las relaciones que se tejen entre los habitantes y cómo el hábitat urbano potencia o no estas relaciones. Se analizarán variables como los gustos por el barrio, condiciones negativas y positivas, aspectos que consideran pueden mejorar, zonas de encuentro entre los habitantes, y las relaciones de comunicación y liderazgo.

Entre las razones por las cuales les gusta vivir en el barrio, se encontró que el factor predominante es la ubicación representando el 35%.

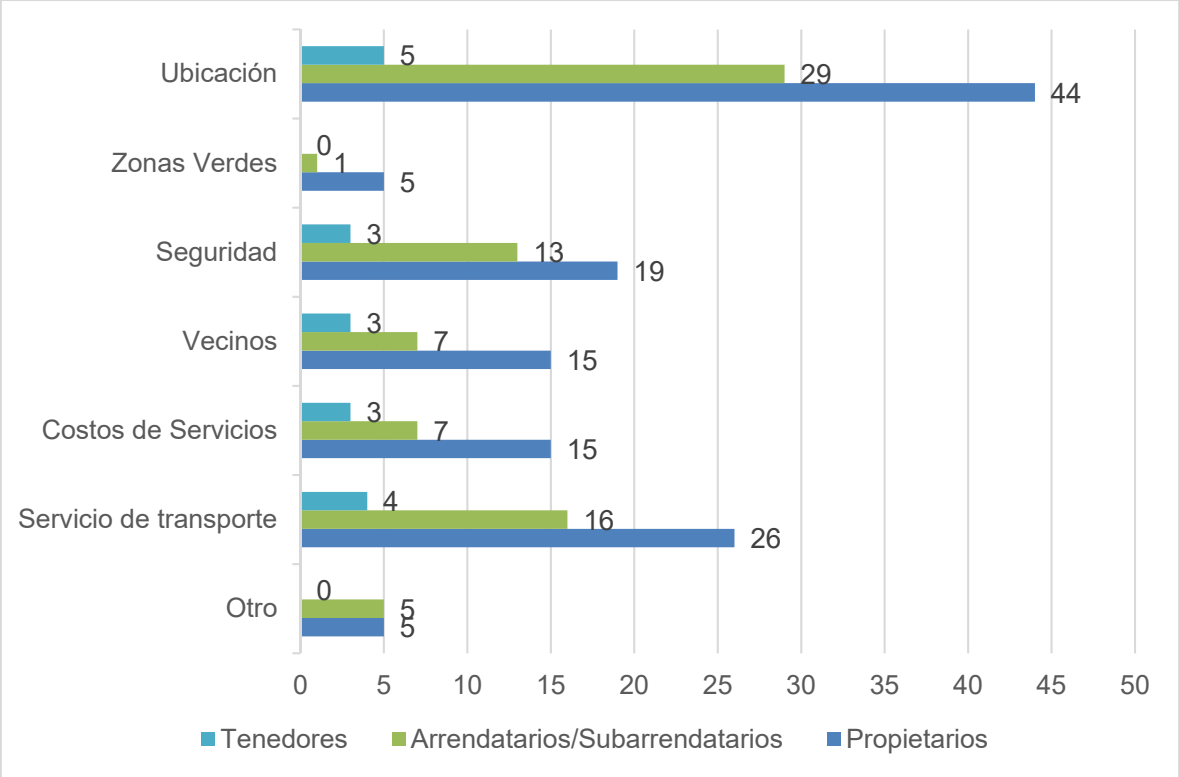


ILUSTRACIÓN 35. RAZONES POR LAS CUALES LES GUSTA VIVIR EN EL BARRIO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para el caso de los propietarios y arrendatarios, también predomina la conexión que tiene el sector con los servicios de transporte y por la seguridad que genera residir en él. Aunque más adelante se verá que este componente aparece en aspectos negativos también. Las variables vecinos y costos de servicios aparecen con el mismo número de respuestas. Por el contrario, para los tenedores predomina después de la ubicación, la variable servicio de transporte.

Dentro de otras razones los propietarios incluyeron variables interesantes que nutren el gusto por vivir en el barrio. Estas son: filiación sentimental con el lugar, vivir cerca a Corferias, tranquilidad, muy central, agradable vivir, comercio cercano, cercanía con el Acueducto.

El sector es principalmente utilizado como lugar de abastecimiento de alimentos y todo lo relacionado con los servicios. También, aparecieron actividades de culto y esparcimiento como actividades recurrentes para los propietarios y arrendatarios.

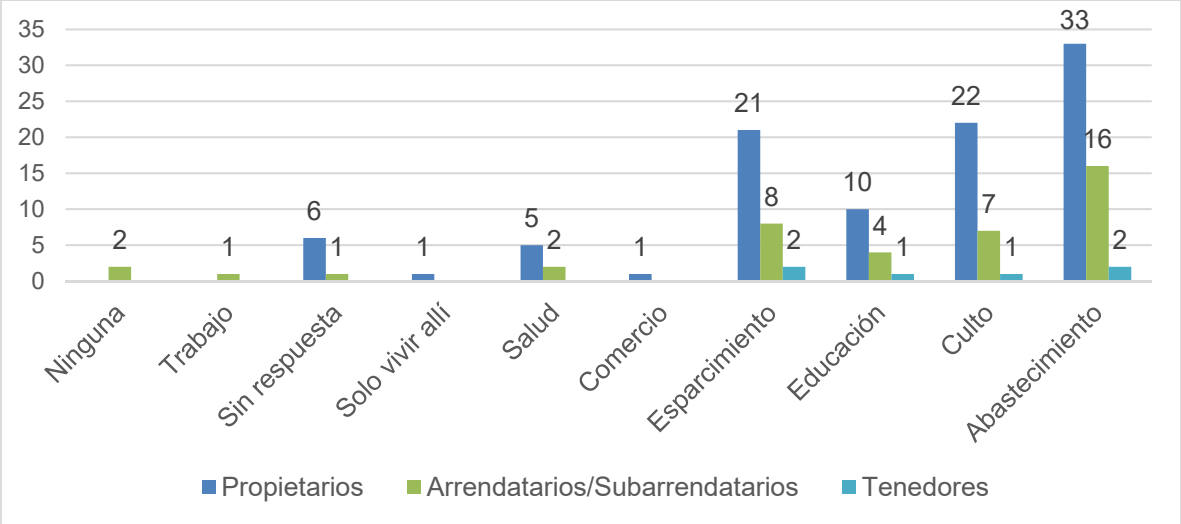


ILUSTRACIÓN 36. QUÉ ACTIVIDADES DESARROLLAN EN EL SECTOR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Existen varios puntos de encuentro que identificaron las unidades sociales encuestadas. Como se puede observar en la Ilustración 36, hay unos puntos que hacen parte del sector como: salón comunal, la Junta de Acción Comunal, la casa de Moisés Flórez (que son tres formas de denominar el mismo lugar), la droguería y las panaderías. Los demás son puntos icónicos que rodean el sector y sirven como puntos de encuentro para ubicar espacialmente el proyecto.

ILUSTRACIÓN 37. PUNTOS DE ENCUENTRO REPRESENTATIVOS PARA LOS HABITANTES DEL SECTOR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se indagó sobre aspectos positivos y negativos del entorno, principalmente para identificar fallas y potencialidades del sector. Como el análisis se construyó a partir de la percepción de los encuestados la ilustración buscó poner a un mismo nivel todos los criterios, sin destacar alguno u opacar a otro.

Son particularmente interesantes los aspectos que resaltan alguna característica del barrio como equipamientos, avenidas, bancos cerca, central o asequible. Mientras que otros tienen que ver con la relación con los habitantes como la tradición, bonito sector, limpio, seguro, cómodo, y la calidad en la relación con los vecinos.

ILUSTRACIÓN 38. ASPECTOS POSITIVOS DEL ENTORNO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Por otro lado, en los aspectos negativos encontramos muchas más variables, incluso encontradas con los aspectos positivos. Algunas tienen que ver con la parte física del entorno como: andenes y vías en mal estado, deterioro de las construcciones, inexistencia de zonas verdes. Otras tienen que ver con las características del entorno, como suciedad, ruido, poca iluminación, perros callejeros, inseguridad, presencia de habitantes de calle, congestión vehicular o vendedores ambulantes. Y se encontraron dos aspectos que tienen relación con los actores del sector, como la falta de comunicación con la comunidad y la baja presencia de policía.

ILUSTRACIÓN 39. ASPECTOS QUE CONSIDERAN NEGATIVOS DEL ENTORNO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Según los ciudadanos encuestados existen tres elementos que se llevan el 60% de los criterios que se pueden mejorar en el sector, estos son: seguridad, áreas verdes y los andenes. Todos aparecieron dentro de aspectos negativos y coinciden con que es necesario trabajar sobre estos aspectos.

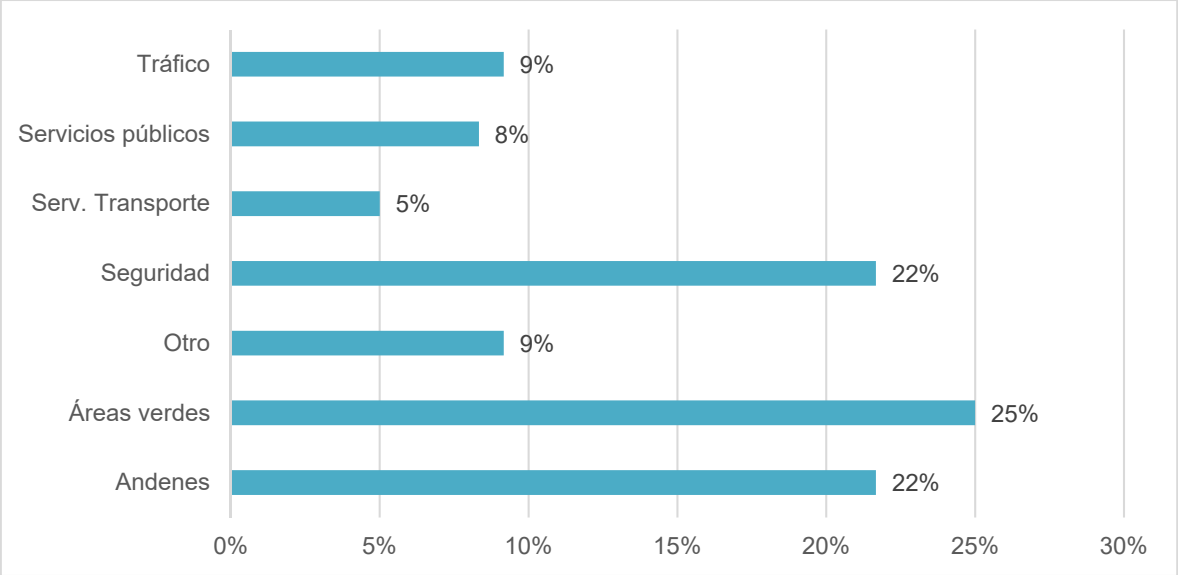
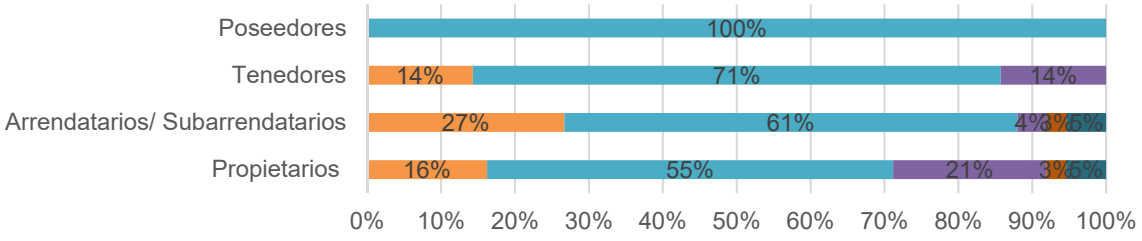


ILUSTRACIÓN 40. ASPECTOS QUE CONSIDERAN SE PUEDEN MEJORAR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Finalmente, se realizaron tres preguntas relacionadas con la comunicación entre los vecinos y el acceso a la información pública. Para esto, se indagó cómo eran las relaciones con los vecinos, para lo cual el 16% de los propietarios manifestaron no tener ningún tipo de relación, para el caso de los arrendatarios fue mayor del 27% y para los tenedores del 14%. Las respuestas se concentraron en la opción “de colaboración” las cuales tuvieron respuestas desde el 55% para arriba. Para el 21% las relaciones con los vecinos son estrechas, mientras que para los arrendatarios es de tan solo el 4%. Las relaciones de conflicto se presentaron para ambas tenencias en un 3%.



	Propietarios	Arrendatarios/ Subarrendatarios	Tenedores	Poseedores
Ninguna relación	16%	27%	14%	
De colaboración	55%	61%	71%	100%
Estrechas	21%	4%	14%	
De conflicto	3%	3%		
Sin respuesta	5%	5%		

ILUSTRACIÓN 41. COMO SON LAS RELACIONES CON LOS VECINOS DEL BARRIO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La mayoría de los propietarios (71%) identifican líderes en el sector, lo cual representa un elemento fundamental a la hora de establecer una estrategia de gestión social. La mayoría de los propietarios identifican al Señor Moisés Flórez como un líder del sector. Sin embargo, no es el único líder, encontrando otros nombres que aparecen con menor intensidad.

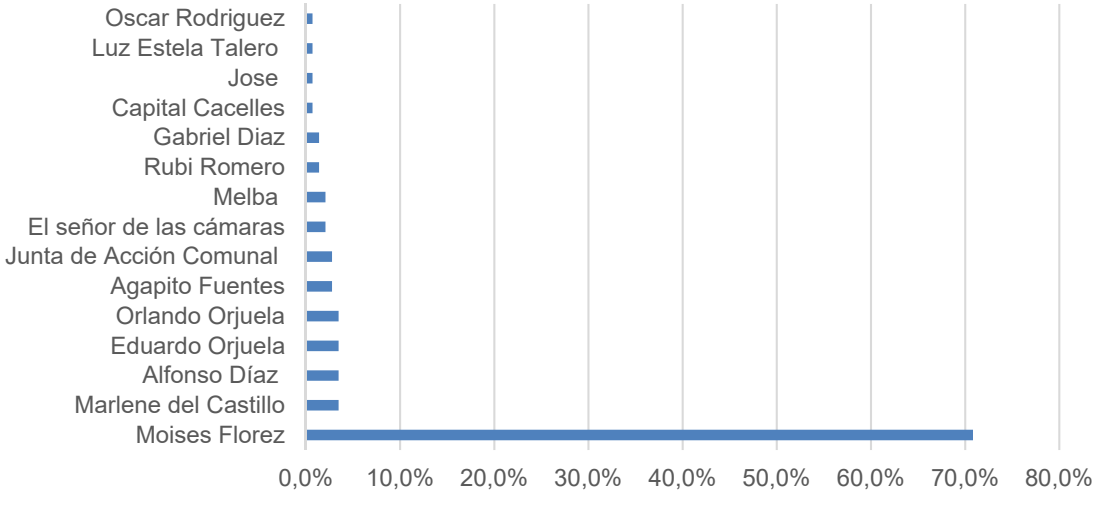


ILUSTRACIÓN 42. IDENTIFICA ALGUN LÍDER EN EL SECTOR
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Finalmente, se indagó sobre la forma más efectiva para recibir información sobre lo que sucede en el barrio. Se encontró que el 27% de los encuestados identifica el correo electrónico como uno de los medios más efectivos, un 26% a boletines y volantes. Algo muy interesante es que las reuniones aparecen solo con el 13% y el WhatsApp con el 10%.

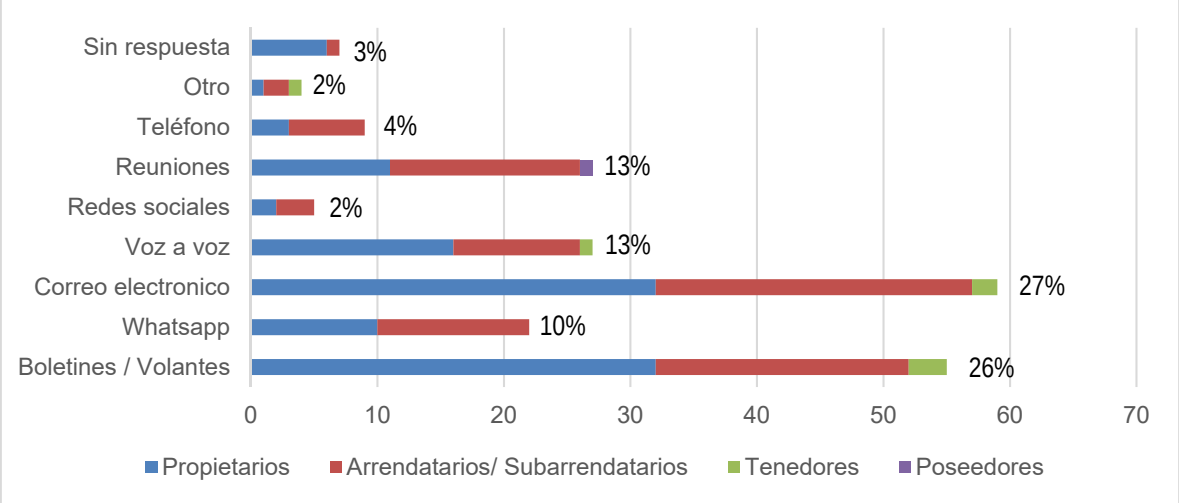


ILUSTRACIÓN 43. QUE MEDIO LE PARECE MÁS EFECTIVO PARA RECIBIR INFORMACIÓN SOBRE LO QUE SUCEDE EN EL BARRIO
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

6.6 Análisis de información sobre el plan parcial y las expectativas de traslado

En este último subcapítulo, se analizó la información que los encuestados tenía sobre el Plan Parcial de Renovación Urbana, y su percepción frente a él y los traslados.

En un primer ejercicio de acercamiento a los propietarios se encontró que, al preguntar sobre la percepción sobre cuatro supuestos del Plan Parcial, la mayoría de las respuestas se concentró en “muy de acuerdo”. Es decir, que para la mayoría de las personas participar en el PPRU genera confianza, es un buen negocio, ofrece una oportunidad de mejora y mejora la calidad de vida de los habitantes. Fueron muy pocas las respuestas sobre una percepción negativa del proyecto.

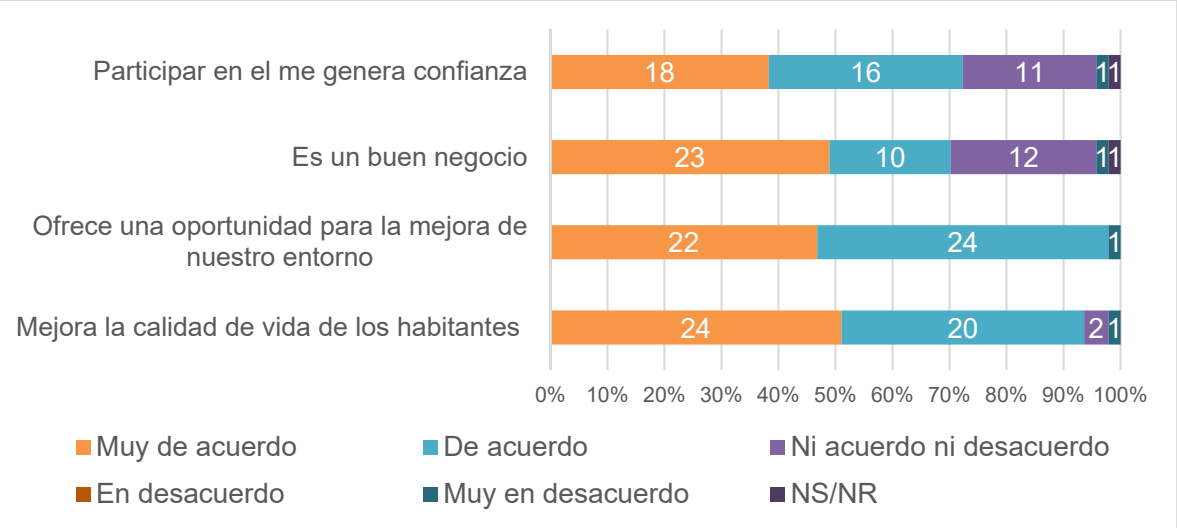


ILUSTRACIÓN 44. PERCEPCIÓN DE LOS PROPIETARIOS FRENTE AL PLAN DE RENOVACIÓN URBANA
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Para el caso de los arrendatarios la tendencia es distinta, ya que la mayoría de las respuestas se concentraron en la categoría “de acuerdo” y en menor grado en la de “muy de acuerdo”. Un elemento interesante fue que en la pregunta sobre si el Plan de Renovación Urbana es un buen negocio, casi el 50% de las respuestas se concentraron en ni acuerdo ni desacuerdo, y en NS/NR. Los arrendatarios además, fueron los que más dudas presentaron sobre su futuro dentro del proyecto.

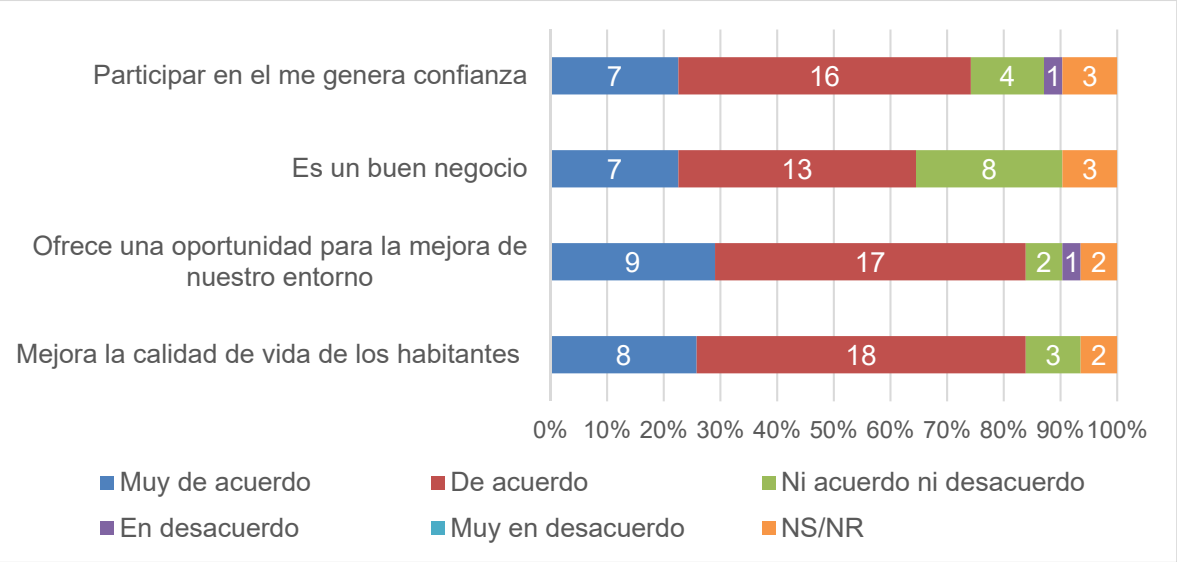


ILUSTRACIÓN 45. PERCEPCIÓN DE LOS ARRENDATARIOS FRENTE AL PLAN DE RENOVACIÓN URBANA
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La mayoría de los encuestados respondieron sí conocer que es un Plan de Renovación Urbana. Sin embargo, las dudas sobre su participación y la forma en que va a funcionar si genera mucha desinformación. Elemento que coincide con que la mayoría de los encuestados también sabía que el sector se está realizando un proceso de formulación de un plan de renovación urbana (Ver Ilustración 46 y la Ilustración 47).

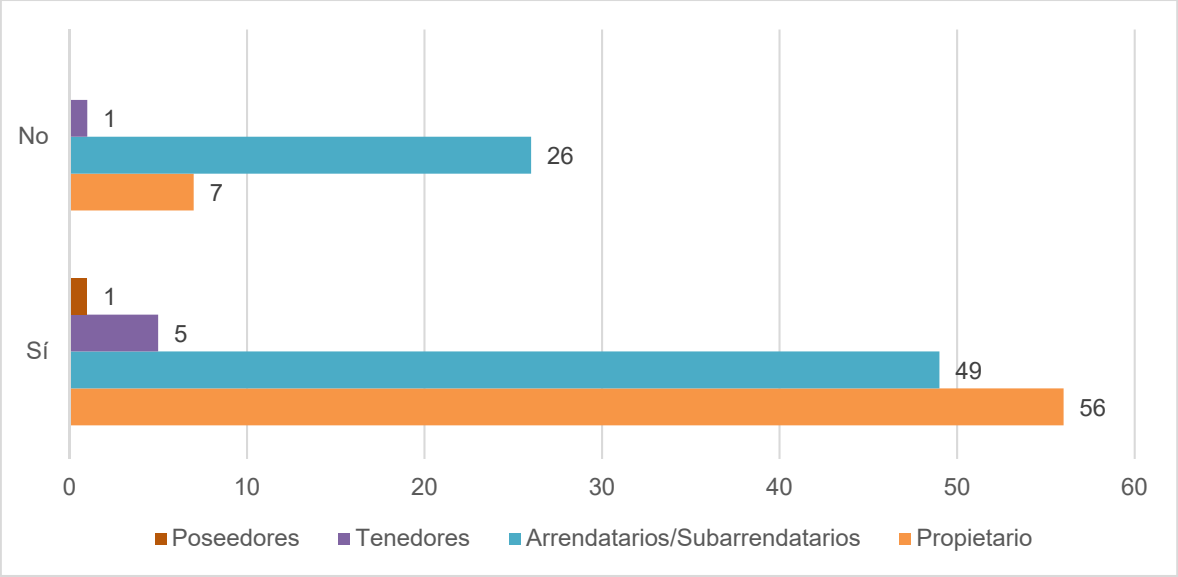


ILUSTRACIÓN 46. CÓNOCE USTED QUE ES UN PLAN DE RENOVACIÓN URBANA
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

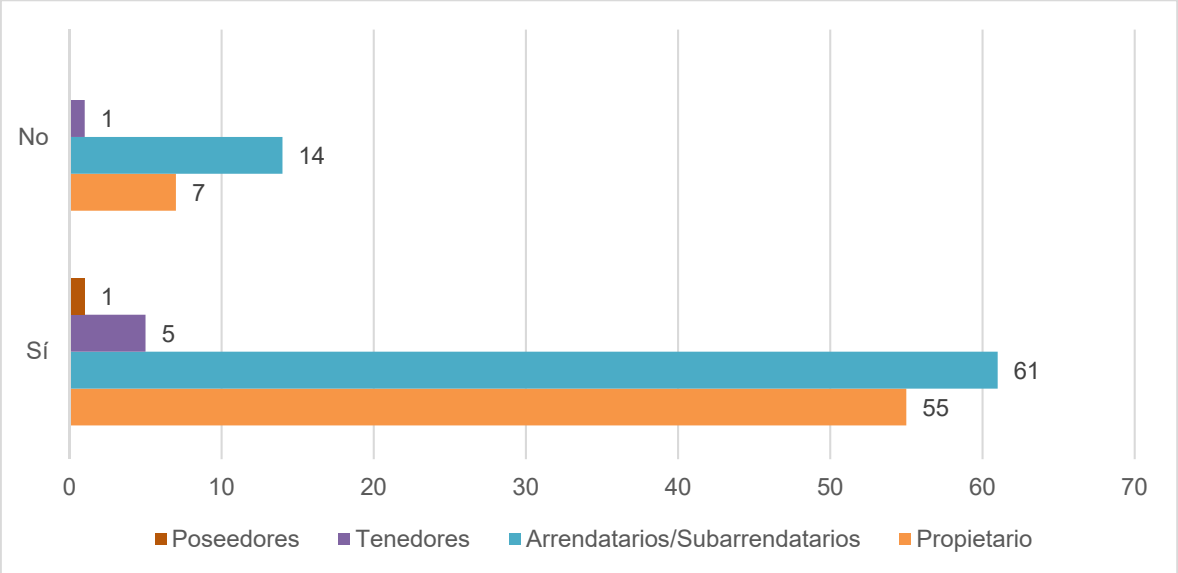


ILUSTRACIÓN 47. SABIA QUE EN ESTE SECTOR SE ESTÁ PLANEANDO REALIZAR UN PLAN DE RENOVACIÓN URBANA
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Al indagar sobre la información que tiene la gente sobre el proyecto, se encontraron seis categorías sobre las cuales fue posible agrupar la información. En la primera categoría se

encontró que el 44% de las respuestas respondía efectivamente a lo que es un Plan de Renovación Urbana, utilizando expresiones como “tumbar, construir y vender”, “van a demoler el barrio”, mejorar el aspecto de barrio”, “cambio en el barrio, en las casas y todo” entre otras. Se encontró que se utilizaban las palabras: tumbar, desalojo, cambio, demolición, derrumbar, transformación; las cuales tienen una connotación un poco escéptica hacia el proyecto. Otras mencionaban “para realizarlo, necesitan el aval de los habitantes, el área va a crecer, vías, construcciones y parques nueves”.

El segundo grupo de respuestas se refería a los actores que creen deben estar involucrados, encontrando el 12% de las respuestas, por ejemplo, mencionaban: “alianza con Corferias”, “quieren montar zona de comercio”, “Corferias se va a adueñar de todo”, “el IDU comprará los predios”, “la renovación se hace a través de la Junta de Acción Comunal”, “quien está encargado es la Alcaldía de Teusaquillo”. Se puede observar que ya se han creado imaginarios alrededor de la construcción del proyecto y que existe desinformación sobre el rumbo que este tomará, el Plan de Gestión Social deberá abordar este problema a través de una estrategia de transparencia, acceso a la información y comunicación permanente.

Otro grupo de respuestas se puede agrupar a las que se relacionan con respuestas escépticas en donde afirman conocer todo lo relacionado, sin proveer más información. Este grupo representa el 6% de las respuestas, encontrando afirmaciones como “sé del tema, “conozco bien del tema”, “informada totalmente hasta dónde va el proyecto”. Por otro lado, está el grupo que afirma que no tiene información o no sabe nada, representando el 15% de las personas encuestadas.

Se encontró además una mirada escéptica en las respuestas, como “piensan que van a comprar las casas antiguas”, “ha sido un rumor por muchos años” o “cambiar y salir a mejorar para la gente adinerada”. Estas respuestas solo representaron el 9%, y pueden considerarse como percepciones naturales de este tipo de proyectos.

Finalmente, se encontró un grupo de respuestas que están relacionadas con información errada que cuentan los habitantes, como que se “va a construir un centro comercial”, “un parque de agua”, “que va a pasar/construir una calle”, “megaproyecto de vivienda con centro clínico”, “que se realizará en uno o dos años”. Este grupo contó con el 14% de las respuestas las cuales se agruparon por contener información específica sobre un posible desarrollo.

7. Conclusiones

El diagnóstico socioeconómico del proyecto de Plan Parcial de Renovación Urbana Centro Urbano permitió identificar características sobre los residentes el sector, por un lado, sus condiciones socioeconómicas y por el otro, su percepción frente al sector y sobre el proyecto de renovación urbana.

Como se pudo observar el sector cuenta con un poco más de hogares que de negocios. Los cuales están integrados en su mayoría por personas mayores que llevan habitando el sector por más de veinte años. Se identificaron más propietarios residentes que arrendatarios residentes.

Para el caso de los negocios, se identificaron solo 14 negocios en calidad de propietarios, versus 45 unidades económicas en calidad de arrendatarios o subarrendatarios. La ubicación del sector permite una mezcla de servicios y comercio. Se encontró una gran proporción de negocios que han funcionado en el sector por más de veinte años.

En el análisis para las unidades sociales rentistas se identificó que la mayoría de estas unidades cuenta con otro inmueble y en promedio cuentan con un arrendatario.

Se identificó además que los residentes mencionan la ubicación como un factor que les agrada de su entorno. Además, porque lo relacionan con la tradición, un sector limpio y cómodo. Por su parte, algunos aspectos negativos que sobresaltan son la seguridad, la falta de áreas verdes y la mala calidad de los andenes. Se identificó además que las relaciones con los vecinos son en su mayoría de colaboración.

Por último, existe un gran abanico de información y expectativas frente al proyecto. En la información recopilada se puede evidenciar que el proyecto tiene buena acogida de parte de los residentes, aunque no dejen de existir personas con un alto grado de escepticismo a los cuales no se les pudo realizar el censo social.

El diagnóstico socioeconómico es una gran herramienta que permite conocer de primera mano las tendencias de las condiciones predominantes en el sector, conocer potencialidades y debilidades, riesgos y posibles impactos que pueda generar el proyecto.